



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

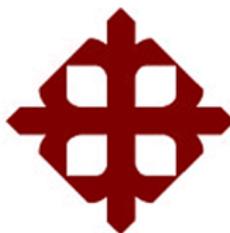
**TÍTULO:
MODELO DE ANÁLISIS FUNCIONAL DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA PARA OPERACIONES VINCULADAS EN
ECUADOR ORIENTADO AL CUMPLIMIENTO DE LAS
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.**

**AUTORA:
DELGADO ROMERO, ROSA BEATRIZ**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**TUTOR:
ING. HIDALGO TACURI, JOHN LUIS MSC.**

**Guayaquil, Ecuador
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TÍTULO:
MODELO DE ANÁLISIS FUNCIONAL DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA PARA OPERACIONES VINCULADAS EN
ECUADOR ORIENTADO AL CUMPLIMIENTO DE LAS
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.**

**AUTORA:
DELGADO ROMERO, ROSA BEATRIZ**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**TUTOR:
ING. HIDALGO TACURI, JOHN LUIS MSC.**

**Guayaquil, Ecuador
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por, **ROSA BEATRIZ, DELGADO ROMERO**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**.

TUTOR

ING. JOHN LUIS HIDALGO TACURI MSC.

REVISOR(ES)

ING. SIMON BOLÍVAR TRIVIÑO YULAN MSC.

DRA. MABEL ESPERANZA BRAVO NAN MSC.

DIRECTOR DE LA CARRERA

ING. ARTURO ABSALÓN ÁVILA TOLEDO MSC.

Guayaquil, a los 28 del mes de ABRIL del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Rosa Beatriz Delgado Romero

DECLARO QUE:

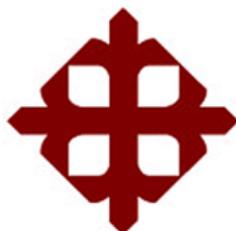
El Trabajo de Titulación **MODELO DE ANÁLISIS FUNCIONAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA OPERACIONES VINCULADAS EN ECUADOR ORIENTADO AL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**, previo a la obtención del Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 del mes de Abril del año 2014

EL AUTOR (A)

Rosa Beatriz Delgado Romero



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Rosa Beatriz Delgado Romero

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **MODELO DE ANÁLISIS FUNCIONAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA OPERACIONES VINCULADAS EN ECUADOR ORIENTADO AL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 del mes de Abril del año 2014

EL (LA) AUTOR(A):

Delgado Romero Rosa Beatriz

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado a los mejores seres humanos de su creación como familia, quienes siempre pusieron su fe en mi potencial, quienes me dieron los mejores ejemplos y consejos para saber que puedo llegar hasta aquí sin detenerme en el futuro; a mis maestros, los cuales me brindaron gran parte del conocimiento y nuevamente gracias a Dios y a la vida que se empeñó en darle más fuerza a mi motor de arranque cuando me dio al ser más importante de mi vida, quien vino a cambiármela por completo , quien me enseñó a vivir por alguien mas: mi adorada hija.

ROSA DELGADO

DEDICATORIA

A mis padres Gustavo y María, a mi tía Sara y a mi persona favorita en el mundo, Alessandra, quienes siempre confían en mí.

Rosa Delgado R.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ING. JOHN LUIS HIDALGO TACURI MSC.
TUTOR

PROFESOR DELEGADO

ING. SIMON BOLÍVAR TRIVIÑO YULAN MSC.

DRA. MABEL ESPERANZA BRAVO NAN MSC.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

CALIFICACIÓN

**ING. JOHN LUIS HIDALGO TACURI MSC.
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR**

ÍNDICE

CAPÍTULO I

1.1 Antecedentes.....	20
1.2 Justificación	21
1.3 Problematización de la investigación.....	22
1.4 Objetivos	22
1.4.1 Objetivo general.....	22
1.4.2 Objetivos específicos.....	22
1.4.3 Objetivo programático.....	23
1.5 Marco teórico.....	23
1.6 METODOLOGÍA.....	28
1.6.1 Método inductivo.	28
1.6.2 Método exploratorio.....	28

CAPÍTULO II

2. Marco teórico y legal sobre precios de transferencia	29
2.1 Antecedentes históricos de precios de transferencia.....	29
2.2 Organismo mundial regulador de precios de transferencia	30
2.2.1 Historia de la OCDE.	30
2.2.2 Objetivos de países suscritos en la OCDE.....	31
2.2.3 Directrices de la OCDE.	31
2.2.4 Condiciones para multinacionales según OCDE.....	32
2.3. Conceptos de precios de transferencia	32
2.4. Sujetos de precios de transferencia	33
2.4.1. Documentación necesaria para determinar precios de transferencia....	33
2.4.2. Evasión de impuestos.	35
2.5. Introducción a los precios de transferencia	35
2.5.1. Principio de plena competencia.	36
2.5.1.1 ¿Por qué Ecuador aplica el principio de plena competencia en su legislación interna?	36
2.5.1.2 Métodos para determinar el principio de plena competencia.	37

2.5.1.3 Métodos tradicionales	38
a. Método de Precio Comparable no Controlado.	38
b. Método de Precio de Reventa.	39
c. Método de Costo Adicionado.	40
d. Método de Distribución de Utilidades.	41
e. Método Residual de Partición de Utilidades.	42
f. Método de Márgenes Netos Transaccionales.	43
2.5.2. Partes relacionadas.....	43
2.5.3. Obligaciones de los contribuyentes.	45
2.5.4. Determinación de la administración (L.R.T.I.).	45
2.5.5. Criterios de comparabilidad.....	46
2.6. Marco legal sobre los precios de transferencia en el Ecuador	47
2.6.1. Aplicación de precios de transferencia en Ecuador a través del tiempo.	47
2.6.2 Fundamentos legales, extractos de la L.R.T.I., Reglamento y Resoluciones sobre precios de transferencia.	49
2.6.2.1 Artículos de la ley del régimen tributario interno.....	49
2.6.2.2 Reglamento de la ley del régimen tributario interno.	56
2.6.2.3. Resolución No. NAC-DGER 2008-0182	64
2.6.2.4. Resolución Nac-Dger2008-0464 (Registro Oficial 324 Del 25 Abril De 2008) Reglamento De La Ley Del Régimen Tributario Interno.....	69
2.6.2.5. Resolución No. NAC-DGERCGC13-00011	74
2.6.2.6. Ayuda Técnica Para La Obtención De La Mediana Y El Rango De Plena Competencia.....	77
a) Rango de Plena Competencia.-.....	78

CAPÍTULO III

3.1 Antecedentes Del Grupo Goya Foods Inc.	85
3.1.1 Historia Ó Panorama.	85
3.1.2 Crecimiento Constante Y Expansión Dentro Del Mercado.	86
3.1.3 Goya Foods Inc. A Nivel Mundial.	86
3.1.4 Investigación Y Conocimiento De Cada Mercado.	87
3.1.5. Línea De Negocio Y Productos Goya Foods Inc.	87
3.1.6. Análisis De Funciones Realizadas Por Goya Foods Inc.	88

3.2 Antecedentes De Compañía Local American Foods S.A.	88
ANALISIS FUNCIONAL.- AMERICAN FOODS S.A.....	89
3.2.1Historia Ó Panorama.....	89
3.2.2 Línea De Negocios Y Productos De American Foods S.A.....	90
3.2.3 Estructura Organizacional Y Societaria.	91
3.2.4 Clientes	92
3.2.5 Competencia.....	93
3.2.6 Otros Aspectos Relevantes.....	94
3.2.7 Funciones Realizadas Por American Foods S.A.....	97
Productos que ofrece AMERICAN FOODS S.A.	97
Clientes de AMERICAN FOODS S.A.	97
Competencia de AMERIFOODS S.A.	98
Funciones realizadas por AMERICAN FOODS S.A.	98
Ventas..	98
Marketing y publicidad..	101
Riesgos..	101
Inventario.....	102
Control de calidad..	102
Riesgos asumidos:.....	102
Mercado.....	102
Propiedad, planta y equipo..	102
Transacciones inter-compañía	103
Venta de inventarios.	103
3.3 Análisis De Mercado	104
3.3.1Contexto económico internacional y local para AMERICAN FOODS S.A.	105
3.3.1.1Contexto macroeconómico ecuatoriano.....	105
3.3.1.2 Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.	114
3.3.1.3 Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.....	120
3.3.1.4 Comportamiento de la demanda tanto local como mundial..	120

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS ECONÓMICO PARA AMERICAN FOODS S.A.	124
4.1 Detalle Y Cuantificación De Operaciones Con Partes Relacionadas.....	125
4.2 Selección Del Mejor Método O Método Aplicado Según Ppc.....	129
4.2.1 Método De Precio De Reventa.	129
4.3 Selección Del Indicador De Rentabilidad Según Método Seleccionado	130
4.4 Detalle de Comparables Seleccionados.....	130
4.5 Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.....	132
4.6 Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos	136
4.7 Descripción de la actividad empresarial y características del negocio de las compañías comparables	138
4.8 Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.	141
4.9 Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.....	148
4.9.1 Conclusiones a las que se hubiera llegado:	149
CONCLUSIONES	150
RECOMENDACIONES	152
ANEXOS	153
BIBLIOGRAFÍA	178

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Composición de Capital Social.....	91
Tabla No. 2 Operaciones con partes relacionadas.....	92
Tabla No. 3 Posicionamiento en el mercado.....	93
Tabla No. 4 Clientes más importantes.....	93
Tabla No. 5 Promedio de Ventas 2010-2012 distribuido por tipo de cliente.....	100
Tabla No. 6 Cuentas por cobrar distribuidas por tipo de cliente.....	100
Tabla No. 7 Cuentas por pagar Cías. Relacionadas.....	103
Tabla No. 8 Inventarios de American Foods SA distribuidos por línea de producto.....	104
Tabla No. 9 Principales Indicadores Económicos.....	107
Tabla No.10 Índices de precios al consumidor y sus variaciones.....	110
Tabla No.11 Principales países Productores de Alimentos Procesados.....	116
Tabla No.12 Participación por categoría en el mercado mundial de alimentos procesados.....	116
Tabla No. 13 Principales empresas de alimentos procesados en el mundo.....	118
Tabla No.14 Principales países consumidores de Alimentos Procesados.....	121
Tabla No. 15 Importaciones desde el mundo, país informante: Ecuador.....	123
Tabla No. 16 Selección de empresas comparables de acuerdo a Sector Económico Según Súper Intendencia de Compañías.....	133
Tabla No. 17 Selección de 63 empresas catalogadas por Index Name: Food & Beverages.....	136
Tabla No. 18 Selección de empresas comparables mediante S&P Dow Jones Índices.....	137
Tabla No. 19 Selección de Empresas Comparables de acuerdo a estudio por sector Alimentos según revista EKOS.....	138
Tabla No. 20 Funciones y Riesgos asumidos entre empresas Controladas...	139
Tabla No. 21 Detalle de Funciones realizadas por empresas comparables no controladas.....	140
Tabla No. 22 Estado de Resultados Promedio 2010 al 2012.....	141
Tabla No.23 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2010.....	142
Tabla No.24 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2011.....	142

Tabla No. 25 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2012.....	143
Tabla No. 26 Márgenes de utilidad Bruta empresas comprables por período.	144
Tabla No. 27 Ponderación obtenida de los totales de UB.....	144
Tabla No. 28 Media Ponderada de los Márgenes de Utilidad.....	145
Tabla No. 29 Rango Intercuartil obtenido de las operaciones comparables...	146
Tabla No. 30 Ajustes de cuentas de capital de las empresas comparables.....	147
Tabla No. 31 Determinación del rango intercuartil ajustado.....	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Operaciones de ventas bajo método CUP	39
Gráfico No. 2 Operaciones de ventas bajo método Precio de Reventa.....	40
Gráfico No. 3 Operaciones de ventas bajo método Costo Adicionado.....	41
Gráfico No. 4 Operaciones de ventas bajo método Partición de utilidades...	42
Gráfico No. 5 Operaciones de ventas bajo método Residual de partición de utilidades.....	43
Gráfico No. 6 Aplicación de Ajuste por PT por parte del SRI.....	46
Gráfico No. 7 Canales de Distribución.....	92
Gráfico No. 8 Posición en el mercado	92
Gráfico No. 9 Organigrama de AMERICAN FOODS S.A.....	94
Gráfico No 10 Ventas de American Foods distribuidas por tipo de cliente.....	100
Gráfico No. 11 Cuentas por cobrar distribuidas por tipo de cliente.....	101
Gráfico No. 12 Inventarios de American Foods SA distribuidos por linea de producto.....	104
Gráfico No. 13 Ecuador; PIB, INFLACIÓN Y DESEMPLEO 2010-2012.....	105
Gráfico No. 14 Evolución de la inflación anual. Fuente: INEC.....	111
Gráfico No. 15 Aumento de IPC por sectores 2012, Fuente: INEC.....	111
Gráfico No.16 Inflación Mensual por divisiones de artículos. Fuente: INEC...	112
Gráfico No.17 Evolución de la inflación anual de alimentos y sin alimentos...	112
Gráfico No.18 Inflación anual del Ecuador y Venezuela vs Países del CAN..	113
Gráfico No.19 Pronósticos de crecimiento de la industria alimenticia a nivel mundial.....	115
Gráfico No.20 Industria Alimentos y bebidas como actividad económica en Ecuador.....	120

RESUMEN EJECUTIVO

La compañía en la cual se realizó el estudio se dedica a la importación de productos lácteos, enlatados, conservas, jugos, pulpas y congelados, el análisis efectuado es con respecto a las operaciones que dicha compañía efectuó con sus empresas relacionadas durante los períodos fiscales 2010-2012.

En el capítulo II se resume el Marco Teórico y Legal sobre Precios de Transferencia. En el capítulo III se desarrolla el análisis Funcional de las partes.

En el capítulo IV podremos observar el análisis económico de la compañía para comprobar su cumplimiento sobre esta normativa tributaria. Para verificar este cumplimiento se utilizó el método de Precio de reventa, debido a la información que nos fue proporcionada.

ABSTRACT

The company that is being analyzed, imports dairy products, canned, preserved, juices, pulps and frozen products; the study is about transactions that a company made with its related companies during the fiscal years 2010 to 2012.

Chapter II summarizes the theoretical framework and Legal Transfer Pricing.

In Chapter III Functional analysis of the parts is developed.

In Chapter IV we can see the economic analysis of the company to ensure compliance this tax legislation. To verify this compliance method was used resale price due to information that was provided to us.

INTRODUCCIÓN

TEMA: MODELO DE ANÁLISIS FUNCIONAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA OPERACIONES VINCULADAS EN ECUADOR ORIENTADO AL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.

1. Planteamiento del problema

A medida que las administraciones tributarias han venido encontrando nuevas actividades desarrolladas por las empresas de cada región, diferentes y novedosas formas de realizar comercio, y a medida que van creciendo económicamente las organizaciones, les ha surgido la necesidad de cubrir todos estos recientes eventos y de llevar un control de los precios que se contratan interna y externamente entre esas nuevas relaciones comerciales, que en muchas ocasiones toman ventajas lucrativas dependiendo del lugar donde se esté estableciendo el grupo económico, el cual puede ser un paraíso fiscal; el problema surge de la necesidad de crear conciencia en el contribuyente, de tributar lo correcto y en el país que corresponde, de educarlo para que él mismo lleve un control de sus precios, que deben ser acorde al mercado.

CAPÍTULO I

1.1 Antecedentes

La búsqueda del crecimiento económico es un fin común de todos los grupos empresariales a nivel mundial, acaparar nuevos mercados realizando inversión extranjera es uno de sus primeros pasos, pero para esto deberán fijarse en ciertos factores a la hora de establecerse como una sucursal en algún país extranjero como:

- Crecimiento y fenómenos económicos del país nuevo.
- Indicadores de economía del país nuevo
- Oportunidades de mercado y Deberes formales tributarios.
- Tasas de interés
- Cultura organizacional
- Legislación laboral a la que deberá ajustarse.

Por otro lado El Comité de Asuntos Fiscales, que es el órgano principal de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en materia de políticas fiscales, ha elaborado numerosos informes relativos a la aplicación de varios principios a las empresas multinacionales y a otras empresas. El Comité ha fomentado la aceptación de una interpretación común de estos principios para reducir el riesgo de una tributación inapropiada y suministrar medios adecuados a fin de resolver los problemas que surgen por la interacción de las leyes y las prácticas de los diferentes países. (OCDE, 2011)

En nuestra legislación se ha adoptado el principio de plena competencia, el cual debe ser determinado por medio de seis métodos dependiendo del caso que se presente y con la ayuda de información funcional de la organización, de bases de datos económicos, financieros y del reconocimiento de sus empresas vinculadas, puede determinar la correcta o incorrecta aplicación que ciertas organizaciones le estén dando a sus operaciones con empresas no controladas.

1.2 Justificación

Esta tesis tiene relevancia para las empresas que tienen una significativa vinculación operacional con otras organizaciones similares ubicadas en el extranjero.

Surge de la necesidad de educar al contribuyente de modo que exista transparencia en cada una de sus operaciones, pactando un precio justo de los bienes en plena competencia.

Actualmente el Ecuador está resultando un punto atractivo para establecer sucursales de empresas extranjeras y del mismo modo, las empresas locales buscan internacionalizar sus productos en pro del crecimiento económico.

El análisis a realizar de los precios de transferencia presente deberá ser eficiente debido a que el organismo encargado de verificar el cumplimiento fiscal tributario en el país es el Servicio de Rentas Internas , quien tiene como objetivo hacer cumplir las normas tributarias y auditar inclusive todas las transacciones realizadas interna y externamente.

En base al análisis funcional de la organización y mediante supuestos económicos, bases de datos internacionales con acceso limitado dado a sus onerosos costos y estados financieros supuestos, realizaremos todo un proceso para determinar si los precios de transferencia aplicados en este planteamiento están acorde a nuestra legislación, la OCDE y el mercado, de modo que el contribuyente que se ajuste a este tipo de actividad tenga una

idea clara de cómo llevar el control de los mismos antes de ser evaluado por el SRI, si se diera el evento.

El escenario que se presentará a través de la empresa AMERICAN FOODS S.A., se convertirá en un ejemplo a seguir para el contribuyente que desee informarse acerca de cómo se elabora un informe de precios de transferencia en Ecuador.

1.3 Problematicación de la investigación

Pregunta principal. ¿Cómo crear un modelo de informe para la evaluación funcional de las operaciones vinculadas y la correcta aplicación de los precios de transferencias en las empresas?

Preguntas secundarias.

1. ¿Cuál es el método más apropiado para determinar precios de transferencia para AMERICAN FOODS S.A.?
2. ¿Los resultados de la evaluación de precios de transferencia aplicados por AMERICAN FOODS S.A. cumplen con los requisitos de la administración tributaria?
3. ¿Deberíamos considerar este tipo de autoevaluación como un control preventivo para el buen desempeño y transparencia en el cumplimiento tributario?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general. Plantear una propuesta o modelo de informe sobre la evaluación funcional de las operaciones vinculadas y la correcta aplicación de los precios de transferencias en las empresas utilizando supuestos y ejemplos económicos de acuerdo al mercado.

1.4.2 Objetivos específicos.

1. Documentar la normativa legal internacional y nacional sobre precios de transferencia para uso de la compañía.

2. Crear conciencia y responsabilidad en el contribuyente ya que se debe tributar en el lugar de domicilio de la transacción.

3. Determinar si se está aplicando precios de libre competencia a compañías no relacionadas.

1.4.3 Objetivo programático. Lograr que la información vertida en esta tesis cree conciencia de cultura tributaria de modo que todos los contribuyentes revelen información con transparencia sobre sus operaciones vinculadas.

1.5 Marco teórico

Introducción. Entre los años 2004 y 2012 se han venido publicando en el Registro Oficial, en la Ley del Régimen Tributario Interno, su Reglamento y diversas Resoluciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, obligaciones, cambios y actualizaciones que se deben considerar al momento de formar parte de un grupo de empresas relacionadas, para de esta manera sujetar y controlar todas las actividades que se realicen bajo la modalidad de empresas vinculadas o partes relacionadas, orientándose al cumplimiento formal de sus deberes como contribuyentes a través de la presentación de informes pertinentes y de acuerdo al monto de sus operaciones en las fechas determinadas.

Las resoluciones se emiten y se publican con la finalidad de informar y recordar la entrega y presentación de Informes de Precios de Transferencia al S.R.I., como se puede identificar en los artículos 4, 15, 22 y 23 de la Ley del Régimen Tributario Interno y los artículos 84 al 91 en el Reglamento de la misma ley.

Organismos reguladores sobre precios de transferencia

O.C.D.E.: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es una organización de cooperación internacional,

compuesta por 31 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en París, Francia. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y contribuir a su desarrollo y al de los países no miembros. Se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta, siendo apodada como club de países ricos. (OCDE, 2013)

Servicio de rentas internas

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes. (SRI, 2013)

Principios básicos sobre precios de transferencia

El procedimiento de precios de transferencia para que sea útil a la administración y surta el efecto deseado, en sentido de verificar el origen y monto de las transacciones celebradas entre diversos sujetos y cuando en ellas intervienen entes con domicilios fiscales en diferentes países, requiere a su vez de soportes que por medio de acuerdos internacionales permitan obtener información de los actos que llevan a cabo con sujetos pasivos. (Bettinger, 2005: i).

A continuación se presentan los principios adoptados por la legislación ecuatoriana a través de la OCDE y la Ley de Régimen Tributario Interno:

Partes relacionadas (L.R.T.I.)

La vinculación de partes relacionadas existe cuando una empresa participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

Para Precios de Transferencia, las Operaciones Comparables se debe considerar como el valor o el monto de las contraprestaciones que se pueden dar entre Partes Relacionadas. Como las más frecuentes se puede anotar compra y venta de bienes; cobro y pago de servicios, intereses, arrendamientos; así como cobro o pago de intangibles (regalías, derechos de autor, uso de marca, etc.)

Obligaciones del contribuyente

Los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas están obligados a determinar sus ingresos y sus costos y gastos deducibles, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para efectos de control deberán presentar a la Administración Tributaria, en las mismas fechas y forma que ésta establezca, los anexos e informes sobre tales operaciones. La falta de presentación de los anexos e información referida en este artículo, o si es que la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta 15.000 dólares de los Estados Unidos de América. (L.R.T.I.).

Con estas disposiciones, se incluye en la LRTI y su Reglamento vigente desde el ejercicio fiscal de 2005 el Principio de Plena Competencia o también, internacionalmente denominado "*Arm's Length*".

Principio de plena competencia. El principio de plena competencia (o de operaciones entre partes independientes), que se encuentra plasmado tanto en el Modelo de Convenio Fiscal*19de la OCDE

como en la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la Doble Tributación entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo, es la norma internacionalmente reconocida para repartir los beneficios entre empresas asociadas. La aplicación de este principio evita el traspaso inapropiado de beneficios o pérdidas y minimiza el riesgo de doble tributación. La aplicación correcta de este principio exige que las empresas multinacionales cooperen con las autoridades tributarias y brinden toda la información que resulte importante o que sea exigida por la ley respecto del método de precios de transferencia utilizado para las transacciones internacionales entre ellas y una sociedad relacionada. Es bien sabido que establecer si los precios de transferencia reflejan adecuadamente el estándar (o principio) de operaciones entre partes independientes es con frecuencia difícil tanto para las empresas multinacionales como para las autoridades tributarias y que su aplicación no es una ciencia exacta. (OCDE, 2011)

Se adoptó este principio para efectos de la LRTI y su Reglamento, a recomendación de la OCDE, el cual considera fundamentalmente que las operaciones celebradas entre partes relacionadas se deben fijar con precios y montos de contraprestaciones que se hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Determinación de la Administración (L.R.T.I.). La autoridad fiscal puede determinar con base en el artículo 80 Y 81 del RLRTI los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes, estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas se hayan realizado con sociedades residentes en el país o en el extranjero, personas naturales y establecimientos permanentes en el país de residentes en el exterior, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos.

Criterios de comparabilidad (L.R.T.I.). Para efectos de la LRTI y su Reglamento, se entenderá que las empresas o las transacciones son comparables, cuando no existan diferencias entre estas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad después de aplicar alguno de los métodos de Precios de Transferencia, y cuando existan diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables.

Para determinar dichas diferencias se considerarán los elementos pertinentes, según el método utilizado, entre los que se pueden destacar los siguientes:

- Características de las operaciones;
- Funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por cada una de las partes involucradas en la operación;
- Los términos contractuales;
- Las circunstancias económicas; (devaluaciones monetarias, riesgos naturales, fenómenos que desequilibren la economía etc.)
- Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Cuando se determina la comparabilidad de una operación no controlada, con una controlada, todos los factores afectan y los precios o utilidades tienen que ser considerados. Estos factores incluyen funciones, términos contractuales, riesgos, condiciones económicas y propiedad de tangibles, intangibles o servicios involucrados en la operación.

En caso de existir diferencias materiales entre las operaciones controladas y las no controladas, entonces será necesario llevar a cabo

ajustes sí el efecto de tales diferencias en precios o utilidades puede ser llevado a cabo con la suficiente precisión, mejorando la confiabilidad de los resultados.

1.6 METODOLOGÍA

1.6.1 Método inductivo. Se obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

Esto supone que, tras una primera etapa de observación, análisis y clasificación de los hechos entre partes relacionadas se obtendrá las bases para realizar el estudio.

1.6.2 Método exploratorio. Se realizará la recolección de información acerca de los inicios del grupo multinacional, su historia, evolución en el mercado, líneas de productos y procesos mediante los cuales operan, además de esto se denotarán los riesgos inherentes, lo que nos ayudará a concluir con controles y recomendaciones para evitar cualquier sanción tributaria, este estudio es el más importante y abarca casi todo el desarrollo de esta tesis dado que se centra en el análisis funcional del grupo y de su agencia en nuestro país.

CAPÍTULO II

2. Marco teórico y legal sobre precios de transferencia

2.1 Antecedentes históricos de precios de transferencia

La globalización de la economía ha tenido un desarrollo sumamente acelerado en los últimos años, los grupos empresariales cada vez se relacionan más con los precios de transferencia, dada la necesidad de expandir sus operaciones al exterior. El concepto de precios de transferencia se originó de transacciones realizadas entre empresas relacionadas y ubicadas en el mismo territorio, aunque la mayor preocupación se da por transacciones que tienen lugar en el plano internacional, por lo que la revisión de las administraciones tributarias sobre los precios de transferencia actualmente está orientada a evitar dos tipos de irregularidades en el plano tributario. Resulta casi natural que muchos grandes grupos multinacionales opten por conveniencia o por presión de accionistas, tratar de reducir la carga fiscal, transfiriendo sus utilidades a miembros del grupo menos afortunados o con pérdidas, así como también a paraísos fiscales.

La finalidad de estas transferencias es reducir o eliminar el impacto impositivo global de sus operaciones, sin embargo estas cargas constituyen un valor por impuestos que no llega a percibir entre sus rentas el país o la jurisdicción donde realmente se originó la transacción. Es posible que ciertos grupos multinacionales se vean afectados por una imposición de precios de transferencia diferente en los países involucrados donde se radican las empresas, lo que se denomina como doble imposición económica internacional.

Para evitar confusiones y malas interpretaciones, se necesita implementar los principios relacionados con la vinculación entre partes, que

delimite el concepto de asumir en el territorio correcto la carga impositiva a la misma transacción, así también evitando la doble imposición por los diferentes tratamientos que pueda dar cada país por una misma transacción, tales principios, sin embargo, deben adoptarse no de manera unilateral, sino en un verdadero contexto de consenso internacional.

Es por esto que la OCDE ha acogido el principio de plena competencia para acorde a este facultar a las administraciones tributarias de modo que este sea considerado como una herramienta a la hora de medir precios de transferencia.

2.2 Organismo mundial regulador de precios de transferencia

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es una organización de cooperación internacional, compuesta por 31 países, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en París, Francia. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y contribuir a su desarrollo y al de los países no miembros.

2.2.1 Historia de la OCDE. La OCDE es la sucesora de la OECE, resultado del Plan Marshall y de la Conferencia de los Dieciséis (Conferencia de Cooperación Económica La **Organización Europea para la Cooperación Económica** (OECE) fue un organismo internacional fundado el 11 de abril de 1948 por Portugal, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Austria, Dinamarca, Noruega, Grecia, Suecia, Suiza, Turquía, Irlanda e Islandia, con el objetivo de administrar las ayudas del Plan Marshall. Su objetivo consistió en facilitar el comercio, conceder créditos y fomentar la liberalización del capital. Se amplió cuando ingresó España en 1958 y, con el ingreso en 1961 de EEUU y Canadá, países no europeos, se convirtió en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) fijando su sede en París), que existió entre

1948 y 1960. Su objetivo era el establecimiento de una organización permanente encargada de garantizar la puesta en marcha de un programa de recuperación conjunta (el Plan Marshall) y, en particular, de supervisar la distribución de la ayuda. La organización nació cuando veinte países se adhirieron a la “Convención de la OCDE” llevada a cabo el 14 de diciembre de 1960 en París. (OCDE, 2013)

2.2.2 Objetivos de países suscritos en la OCDE. El objetivo global de los gobiernos que se han acogido a las directrices de la OCDE consiste en fomentar el progreso económico, medioambiental y social que pueden tener las empresas multinacionales, y reducir al mínimo las dificultades que causan sus diversas transacciones. Los gobiernos pueden contribuir proporcionando marcos nacionales de actuación eficaces, que incluyan una política macroeconómica estable, un tratamiento no discriminatorio de las empresas, una normativa adecuada para supervisión prudencial, justicia, aplicación de las leyes imparciales y una administración pública eficaz e íntegra. Los gobiernos también pueden facilitar este objetivo manteniendo y fomentando normas y políticas adecuadas en apoyo de un desarrollo sostenible y comprometiéndose con las reformas permanentes que garanticen que la actividad del sector público sea eficiente y eficaz. Los gobiernos que se han acogido a las directrices se han comprometido con una mejora continua de sus políticas tanto nacionales como internacionales con vistas a mejorar el bienestar y los niveles de vida de todos los ciudadanos.

2.2.3 Directrices de la OCDE. Las directrices de la OCDE son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales. Parten de una necesidad de establecer parámetros transaccionales para generar la riqueza de lo cual resultan principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La principal finalidad de las directrices es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía

con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible. (OECD, 2006: 121)

Muchas empresas multinacionales han demostrado que el respeto de normas de conducta estrictas puede mejorar el crecimiento. En el mundo actual, la competencia es intensa y las empresas multinacionales se enfrentan a diferentes marcos legales, sociales y normativos. En este contexto, algunas empresas podrían sentir la tentación de descuidar las normas y principios de conducta adecuados con el fin de obtener una ventaja competitiva indebida. Estas prácticas de unas pocas empresas podrían poner en duda la reputación de muchas empresas y pueden suscitar temores entre los ciudadanos.

2.2.4 Condiciones para multinacionales según OCDE.

Los gobiernos tienen derecho a establecer las condiciones con arreglo a las cuales las empresas multinacionales ejercerán su actividad en sus respectivas jurisdicciones, de conformidad con el derecho internacional. Las entidades de una empresa multinacional situadas en diversos países están sujetas a las legislaciones aplicables en dichos países. Cuando las empresas multinacionales estén sometidas a obligaciones contradictorias impuestas por países que hayan suscrito las Directrices o por terceros países, se alienta a los gobiernos en cuestión a que colaboren entre sí, de buena fe, con el objeto de solventar los problemas que puedan derivarse de esta situación. (Directrices OCDE, 2011).

2.3. Conceptos de precios de transferencia

Precios de Transferencia según LRTI. 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.

Precios de Transferencia según OCDE. Conforme con las directrices de precios de transferencia, emitidas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el precio de mercado es aquel que se establece en condiciones de libre competencia, sea, es el precio que estarían dispuestos a transar dos partes independientes.

Definiciones de las cuales se puede observar tienen correlación y son consideradas similares para la aplicación de precios de transferencia en Ecuador.

2.4. Sujetos de precios de transferencia

En Ecuador, son sujetos de Precios de Transferencia según la Ley de Régimen Tributario Interno los sujetos pasivos del impuesto a la renta, que 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. (L.R.T.I., Art. 4).

2.4.1. Documentación necesaria para determinar precios de transferencia. Las empresas que realicen operaciones con partes vinculadas deben conservar la documentación de modo que ésta esté disponible para alguna auditoría requerida con respecto de los precios de transferencia que aplican. Algunos de los puntos más importantes sobre la información son:

- Información acerca de las empresas asociadas partícipes de la operación vinculada.
- Descripción de las operaciones en cuestión.
- Información adicional sobre la operación vinculada en cuestión como por ejemplo:

1. La naturaleza y los términos en que se realiza; las condiciones económicas y los bienes objeto de la misma; cómo circulan los productos o servicios de la operación vinculada entre las empresas asociadas, y las modificaciones en las condiciones comerciales o las renegociaciones mutuas.
- Información obtenida de empresas independientes implicadas en operaciones o negocios similares.
 - Descripción de las circunstancias de cualesquiera otras operaciones conocidas entre el contribuyente y un tercero independiente que sean similares a la operación con una empresa asociada extranjera.
 - Cualquier información susceptible de ser útil para saber si empresas independientes que negocian en plena competencia hubieran concluido operaciones estructuradas de forma similar en circunstancias comparables.
 - Otra información útil puede ser la relación de sociedades comparables conocidas con operaciones similares a las vinculadas.
 - Fijación de políticas de precios y estrategias comerciales.
 - La aplicación de la metodología de valoración.
 - Situación general del contribuyente desde el punto de vista comercial o industrial.
 - Información relativa al entorno de la empresa y los cambios previstos y la influencia de estas previsiones en el sector en que opera el contribuyente.
 - Dimensión del mercado, condiciones de competencia.
 - El marco legal.
 - El progreso tecnológico y el mercado de divisas.
 - Información sobre las funciones desempeñadas.
 - Información acerca de los riesgos asumidos.
 - Información financiera para comparar los resultados con la vinculada.
 - Información sobre costes de fabricación, de investigación y desarrollo y/o sobre gastos generales y administrativos.

- Presentar el proceso de negociación para determinar o revisar precios de operaciones vinculadas.
- Información específica:
- La descripción general de la empresa.
- La estructura organizativa.
- La articulación de la propiedad dentro del grupo multinacional.
- El volumen de ventas y los resultados de la explotación en los años más próximos precedentes a la operación.
- El nivel de operaciones del contribuyente con empresas extranjeras asociadas.

No está definido técnicamente toda la información que se llegara a solicitar en caso de una auditoría sin embargo podemos deducir que también depende del método que se vaya a aplicar para el análisis y que es recomendable conservar toda la información física y clasificada y registrada en un sistema contable con su debido respaldo en caso de que sea necesario rendir cuentas a la administración en algún momento.

2.4.2. Evasión de impuestos. La Transferencia de Precios ha sido utilizada por varios años como un medio para evadir impuestos, dado que el contribuyente o grupo multinacional tiende a colocar sus productos muy por debajo del precio que regularmente factura en el lugar de jurisdicción, es decir el lugar en el que tributa, estos mercados son los que gravan márgenes bajos o nulos en impuestos, lo que se conoce como un paraíso fiscal, luego estos mismos productos generan una renta considerablemente favorable ya que son revendidos a mercados donde se producen más beneficios empresariales.

2.5. Introducción a los precios de transferencia

A continuación se presentan los lineamientos fiscales en materia de Precios de Transferencia acordados por la OCDE y la autoridad fiscal ecuatoriana:

2.5.1. Principio de plena competencia. Este principio se encuentra establecido en el capítulo I de las guías de la OCDE y se basa en la consideración de que cada una de las empresas del grupo fueran independientes, lo cual, las obligaría a encontrar los mejores precios para comprar y vender, esto lleva a la obtención de una utilidad similar a las que generan las empresas independientes que se basan en las fuerzas del mercado y, no por condiciones de manejo del grupo multinacional.

La empresa que más arriesga, la que más invierte, la que emplea más sus activos, espera obtener el mayor rendimiento; por lo cual, trata de obtener los aspectos claves que le permita buscar operaciones o empresas comparables y definir el método fiscal para demostrar que se cumple con la normatividad y, que este sea el más apropiado a las características del negocio. Se debe realizar un estudio que analice la viabilidad y aplicación del método para cumplir con la normatividad y, tomando en cuenta los posibles ajustes a los resultados por parte de la autoridad fiscal, considerando que para este análisis, se parte de la información disponible y el criterio de quien lo efectúa.

La autoridad fiscal establece la obligación de demostrar que las operaciones entre compañías deberán ser similares a las efectuadas con partes independientes y para esto, se necesita que haya información pública disponible; en lo que a mi criterio concierne es algo difícil e injusto realizar la comparabilidad entre empresas radicadas en Ecuador con empresas radicadas en otros países con economías diferentes y términos comerciales diferentes, lo que da resultados no tan confiables, es por eso que más adelante plantharemos la búsqueda de comparables con tres fuentes diferentes.

2.5.1.1 ¿Por qué Ecuador aplica el principio de plena competencia en su legislación interna? En el plano teórico, los países en desarrollo y en transición y los países de la OCDE se enfrentan

esencialmente al mismo desafío en el desarrollo de legislación en materia de precios de transferencia: la protección de su base imponible tributaria sin generar doble imposición o inseguridad jurídica que puedan obstaculizar la inversión extranjera directa y el comercio internacional. La adopción de legislación en materia de precios de transferencia que incorpore el principio de libre competencia puede contribuir a lograr este doble objetivo. (OCDE, 2011).

2.5.1.2 Métodos para determinar el principio de plena competencia. Para determinar el rango de plena competencia el usuario o contribuyente cuenta con un grupo base de métodos reconocidos, divididos en dos grupos a su vez que son:

- Métodos tradicionales
- Métodos no tradicionales

Los mismos que se aplicarán en el orden de su importancia y de acuerdo a la actividad o tipo de negocio que sea el objeto de estudio, los métodos tradicionales son utilizados para determinar los precios de transferencia de transacciones independientes y siempre y cuando resulten comparables las empresas mediante los criterios de uno de los tres primeros métodos, cuando no sea posible obtener comparabilidad mediante estos tres primeros métodos se optará por los siguientes tres métodos considerados “no tradicionales”.

Es recomendable aplicar el método que más se ajuste al caso de revisión o comparación, es decir, aquel que resulte el más apropiado.

Según el Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, se podrán aplicar cualquiera de los siguientes métodos:

- Método de Precio Comparable no Controlado;
- Método de Precio de Reventa;
- Método de Costo Adicionado;

- Método de Partición de Utilidades;
- Método Residual de Partición de Utilidades;
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

A continuación una breve explicación sobre cada uno de los métodos de acuerdo a su grado de importancia en la aplicación:

2.5.1.3 Métodos tradicionales

a. Método de Precio Comparable no Controlado. Permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, para efectos de determinar la renta de fuente ecuatoriana cuando se trate de operaciones de importación y exportación a partes relacionadas se considerará, según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

a) Operaciones de Importación y Exportación.- En los casos que tengan por objeto

Operaciones de importación y exportación respecto de las cuales pueda establecerse el

Precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente ecuatoriana, salvo prueba en contrario.

b) Operaciones de Importación y Exportación realizadas a través de intermediarios. Sin perjuicio de lo establecido en los párrafos precedentes cuando se trate de exportaciones e importaciones realizadas con partes relacionadas que tengan por objeto cualquier producto primario agropecuario, recursos naturales no renovables

y en general bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente ecuatoriana de la exportación, el de precio comparable no controlado, considerándose como tal a efectos de este artículo el valor de la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio pactado con el intermediario internacional.

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

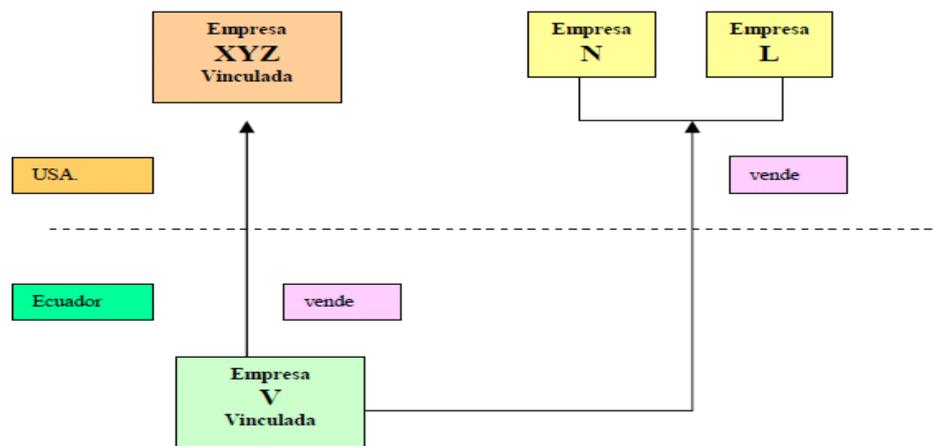


Gráfico No. 1 Operaciones de ventas bajo método CUP. Fuente: Deloitte

b. Método de Precio de Reventa. El presente método es aplicado por las empresas subsidiarias, las cuales se dedican a la reventa de un producto fabricado por una empresa relacionada, es decir la empresa objeto de estudio no agrega ningún valor adicional de procesamiento al producto en mención, el ajuste que se realiza en base a este método es para el costo de adquisición del producto para el revendedor al que hubiera percibido la empresa de estudio pactando con una empresa no controlada en lugar del precio pactado con una empresa relacionada. Determina el

precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables

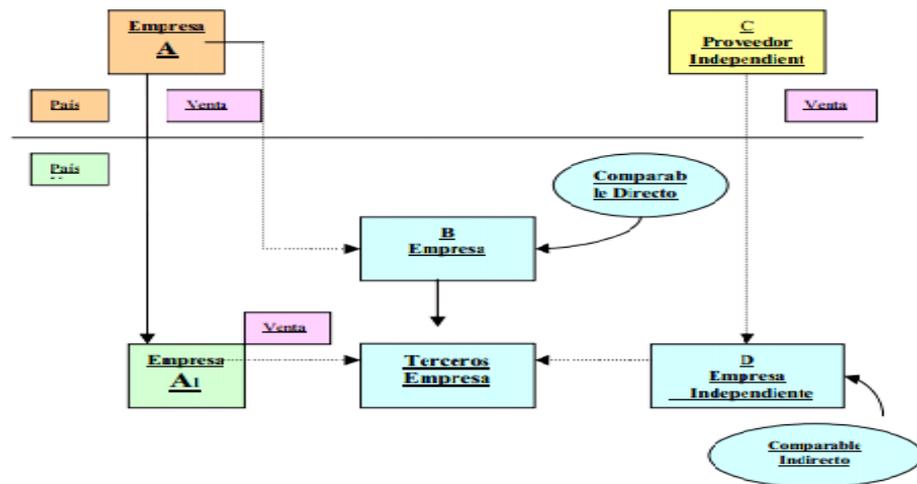


Gráfico No. 2 Operaciones de ventas bajo método Precio de Reventa. Fuente: Deloitte

c. Método de Costo Adicionado. Este método es lo opuesto al método de precio de reventa, se lo utiliza para transacciones pactadas por fabricaciones por pedido, ensamble, venta de bienes semi-acabados, contratos de proveeduría y servicios. Determina el precio de venta de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de sumar, a la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

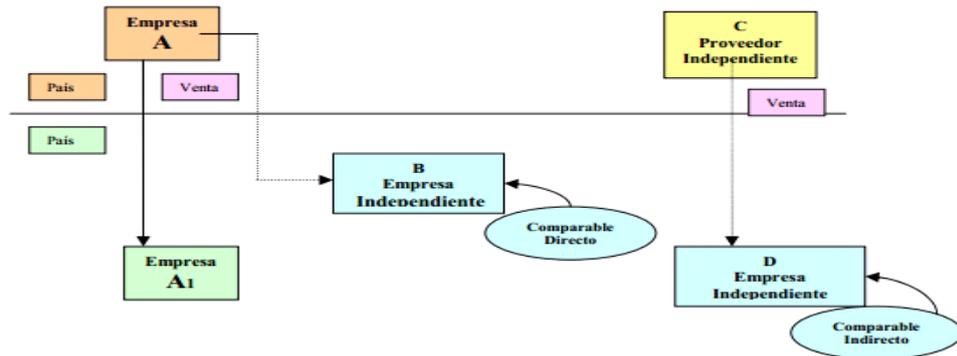


Gráfico No. 3 Operaciones de ventas bajo método Costo Adicionado. Fuente: Deloitte

d. Método de Distribución de Utilidades. Este se utiliza para transacciones extraordinarias, interrelacionadas, en las que no es posible segregar sus componentes y para las cuales no hay transacciones comparables. Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

- a) Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas; y,
- b) La Utilidad Operacional Global obtenida, se distribuirá a cada una de las partes relacionadas, considerando, el aporte individual de cada parte en activos, costos y gastos empleados en las operaciones entre dichas partes.

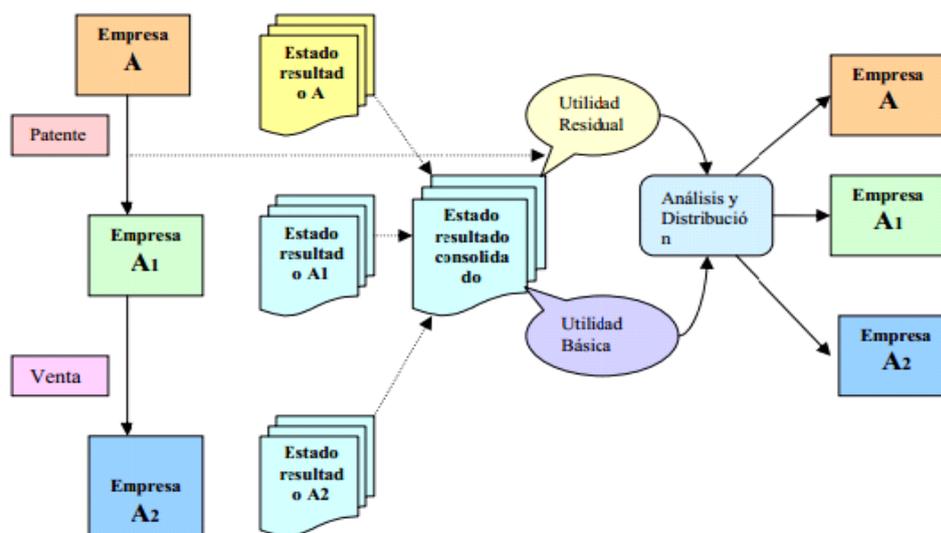


Gráfico No. 4 Operaciones de ventas bajo método Partición de utilidades. Fuente: Deloitte

e. Método Residual de Partición de Utilidades. Se utiliza cuando hay intangibles de gran valor, a veces únicos, involucrados en las transacciones entre las partes vinculadas. Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

a) Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas

Mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas;
y,

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

1. La Utilidad Básica se obtendrá para cada una de las partes relacionadas mediante la

Aplicación de cualquiera de los otros métodos señalados en este artículo, sin tomar en

Cuenta la utilización de intangibles.

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

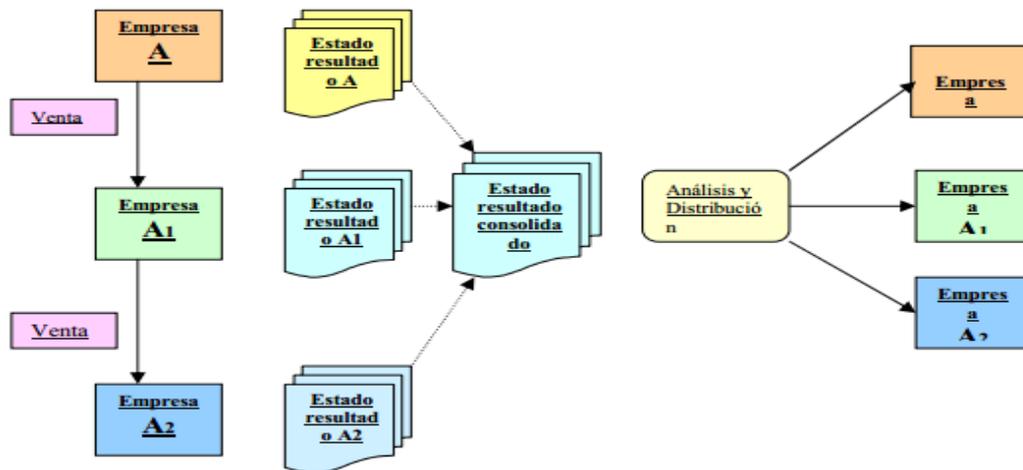


Gráfico No. 5 Operaciones de ventas bajo método Residual de Participación de utilidades.

Fuente: Deloitte

f. Método de Márgenes Netos Transaccionales. El método de márgenes netos transaccionales determina los precios de transferencia con base en medidas de rentabilidad derivadas de empresas independientes en operaciones comparables. El método puede aplicarse a transferencias de bienes tangibles, de bienes intangibles y a servicios entre partes vinculadas.

Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

2.5.2. Partes relacionadas. La OCDE define, a su vez, el término “empresas vinculadas” como:

1. Una empresa de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado Contratante, o

2. Las mismas personas que participen directa o indirectamente en la dirección, el control o capital de una empresa de un Estado Contratante y de una empresa del otro estado Contratante, y en ambos casos son aceptadas o impuestas entre las dos empresas en condiciones a sus relaciones comerciales o financieras que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que se han acumulado a una de las empresas que no estén sujetas a dichas condiciones, no pueden ser incluidos en los beneficios de esa empresa.

3. Cuando un Estado Contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado y someta, en consecuencia, beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado Contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado y los beneficios así incluidos son beneficios que hubieran correspondido a la empresa del primer Estado, si las condiciones entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen convenido entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el adecuado ajuste a la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios. En la determinación de dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados Contratantes se consultarán entre las mismas.

La vinculación de partes relacionadas existe cuando una empresa participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas. (L.R.T.I., 2012)

Para Precios de Transferencia, las Operaciones Comparables se deben considerar como el valor o el monto de las contraprestaciones que se pueden dar entre Partes Relacionadas. Como las más frecuentes se pueden anotar compra y venta de bienes; cobro y pago de servicios, intereses,

arrendamientos; así como cobro o pago de intangibles (regalías, derechos de autor, uso de marca, etc.)

2.5.3. Obligaciones de los contribuyentes. Los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

De igual manera deberán presentar el indicado anexo aquellos contribuyentes que habiendo efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal, por un monto acumulado comprendido entre USD 1.000.000,00 a USD 3.000.000,00 y cuya proporción del total de operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos, de acuerdo con los casilleros correspondientes del formulario 101 del impuesto a la renta, sea superior al 50%.

Aquellos contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (USD 5.000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.

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, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley.

2.5.4. Determinación de la administración (L.R.T.I.). La autoridad fiscal puede determinar con base en el artículo 80 Y 81 del RLRTI los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes,

estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas se hayan realizado con sociedades residentes en el país o en el extranjero, personas naturales y establecimientos permanentes en el país de residentes en el exterior, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos.

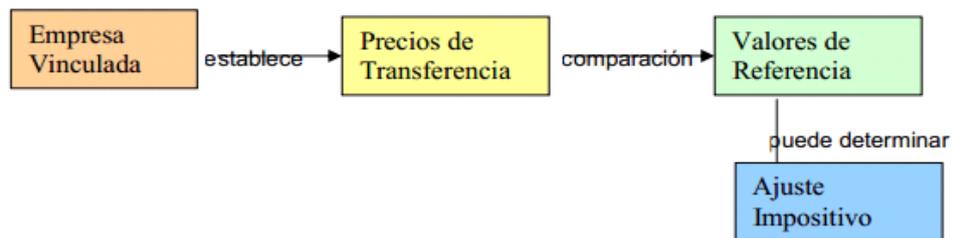


Gráfico. No. 6 Aplicación de Ajuste por PT por parte del SRI. Fuente: Deloitte

2.5.5. Criterios de comparabilidad. Van de la mano con el giro del negocio y/o el tipo de actividad que realiza la empresa o grupo empresarial objeto del estudio, y se considerarán como empresas comparables cuando ya no exista diferencias dentro de sus montos luego de haber realizado ajustes de sus cuentas de capital y de haber aplicado algún método de precios de transferencia y esto no afecte al margen de utilidad comprendido entre el rango de plena competencia, los factores que se deben de considerar para hallar la comparabilidad de las empresas son los siguientes según la L.R.T.I.:

- Características de las operaciones;
- Funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por cada una de las partes involucradas en la operación;

- Los términos contractuales;
- Las circunstancias económicas; (devaluaciones monetarias, riesgos naturales, fenómenos que desequilibren la economía etc.)
- Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Si luego de haber aplicado estos criterios de comparabilidad, haber realizado los ajustes de cuentas de capital y aplicado los métodos de precios de transferencia, los resultados demuestran que los márgenes o precios aplicados no están dentro del rango de plena competencia, se realizarán los respectivos ajustes por parte de la administración tributaria con el fin de obtener un resultado comparable confiable. (L.R.T.I.)

2.6. Marco legal sobre los precios de transferencia en el Ecuador

2.6.1. Aplicación de precios de transferencia en Ecuador a través del tiempo. Las aplicaciones reguladoras de precios de transferencia en el Ecuador inician con la modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado. Con la publicación del Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004), se modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, donde se incorporan los aspectos sustanciales que permiten realizar los controles en materia de precios de transferencia:

Se define cuando se configura partes relacionadas o vinculación. Se establece que los precios pactados en las transacciones económicas mantenidas entre compañías vinculadas deben reflejar que fueron pactadas bajo el principio de “Plena Competencia”. En caso contrario, es decir, cuando dichos precios no cumplen con los mencionados lineamientos, faculta a la Administración para realizar ajustes en los precios de los bienes y servicios que se venden a los consumidores individuales o empresas, o que sean usados para la producción, o necesarios para la prestación de servicios, se definen los métodos de aplicación del principio de plena competencia, se definen criterios de comparabilidad. Para la aplicación de las normas reglamentarias el Servicio de Rentas Internas, emitió las Resoluciones de carácter general No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641 publicadas en el Registro Oficial No. 188 del 16 de enero del 2006, mediante las cuales se establecen: el contenido del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia y, los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia. En el 2008, con la reforma tributaria integral (Ley de Equidad Tributaria), se realizaron cambios inherentes a la temática de precios de transferencia:

Se eleva a rango de ley la definición de Partes Relacionadas, en dicho artículo se incorpora la presunción de vinculación con transacciones hacia o desde paraísos fiscales y se incluyó la presunción de vinculación por proporción de transacciones, se eleva a rango de ley el Principio de Plena Competencia, se eleva a rango de ley la facultad de determinar ajustes en precios de transferencia, Se establecen sanciones de hasta 15.000 dólares por la no presentación o la presentación con errores de los informes, se establece la posibilidad de presentación de consultas para establecer si la metodología a aplicar en precios de transferencia es la adecuada (APAS).

La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia sigue los lineamientos de la OCDE, tanto en el la definición del principio de plena competencia, los criterios de comparabilidad y los métodos aplicables a este principio. Adicionalmente a ello a través de la Ley de Equidad también

se incluye la prelación de métodos y la posibilidad de acuerdos anticipados de precios.

2.6.2 Fundamentos legales, extractos de la L.R.T.I., Reglamento y Resoluciones sobre precios de transferencia.

Este análisis tiene soporte en la LRTI, a continuación citamos los artículos que marcan la obligación:

2.6.2.1 Artículos de la ley del régimen tributario

interno. “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.

Art. 4.- Sujetos pasivos. Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley. Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagarán el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma.

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.

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones. También se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales. Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer

partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia. Podrá considerar también partes relacionadas por presunción a los sujetos pasivos y a la persona natural, sociedad, o grupo económico con quien realice ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, en los porcentajes definidos en el Reglamento. Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI. En el reglamento a esta Ley se establecerán los términos y porcentajes a los que se refiere este artículo.

Sección Segunda. *Se establece el régimen de precios de transferencia Art. 15.-... (... 1).- 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....

(... 2).- 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....

(... 3).- Criterios de comparabilidad. Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en esta sección, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables. Para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias

significativas, se tomarán en cuenta, dependiendo del método de aplicación del principio de plena competencia seleccionado, los siguientes elementos:

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

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

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

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

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

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

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

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

4. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado, al por mayor o al detal, nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los

consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación.

5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras. El Reglamento establecerá los métodos de aplicación del principio de plena competencia.

Art. (...).- La metodología utilizada para la determinación de Precios de Transferencia podrá ser consultada por los contribuyentes, presentando toda la información, datos y documentación necesarios para la emisión de la absolución correspondiente, la misma que en tal caso tendrá el carácter de vinculante para el ejercicio fiscal en curso, el anterior y los tres siguientes. La consulta será absuelta por el Director General del Servicio de Rentas Internas, teniendo para tal efecto un plazo de dos años. Ley de Régimen Tributario Interno... (...) Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas quedarán exentos de la aplicación del régimen de Precios de Transferencia cuando:

Tengan un impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables;

No realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes; y,

No mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables.

De la obligación de cumplir con precios de transferencia

Art. 22.- Sistemas de determinación. La determinación del Impuesto a la Renta se efectuará por declaración del sujeto pasivo, por actuación del sujeto activo, o de modo mixto.

Art. (...).- Operaciones con partes relacionadas.- Los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas están obligados a determinar sus ingresos y sus costos y gastos deducibles, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubiera utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para efectos de control deberán presentar a la

Administración Tributaria, en las mismas fechas y forma que ésta establezca, los anexos e informes sobre tales operaciones. La falta de presentación de los anexos e información referida en este artículo, o si es que la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta 15.000 dólares de los Estados Unidos de América. La información presentada por los contribuyentes, conforme este artículo, tiene el carácter de reservada.

Facultad determinadora de precios de transferencia

Art. 23.- Determinación por la administración. La administración efectuará las determinaciones directa o presuntiva referidas en el Código Tributario, en los casos en que fuere procedente. La determinación directa se hará con base en la contabilidad del sujeto pasivo, así como sobre la base de los documentos, datos, informes que se obtengan de los responsables o de terceros, siempre que con tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo. La administración tributaria podrá determinar los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes, estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas se hayan realizado con sociedades residentes en el país o en el extranjero, personas naturales y establecimientos permanentes en el país de residentes en el exterior, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos. El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los Precios de Transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios. El ejercicio de esta facultad procederá, entre otros, en los siguientes casos:

a) Si las ventas se efectúan al costo o a un valor inferior al costo, salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que los bienes

vendidos sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar transferencias en tales condiciones;

b) También procederá la regulación si las ventas al exterior se efectúan a precios inferiores de los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta; salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que no fue posible vender a precios de mercado, sea porque la producción exportable fue marginal o porque los bienes sufrieron deterioro; y,

c) Se regularán los costos si las importaciones se efectúan a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales.

Las disposiciones de este artículo, contenidas en las literales a), b) y c) no son aplicables a las ventas al detalle. Para efectos de las anteriores regulaciones el Servicio de Rentas Internas mantendrá información actualizada de las operaciones de comercio exterior para lo cual podrá requerirla de los organismos que la posean. En cualquier caso la administración tributaria deberá respetar los principios tributarios de igualdad y generalidad. La administración realizará la determinación presuntiva cuando el sujeto pasivo no hubiese presentado su declaración y no mantenga contabilidad o, cuando habiendo presentado la misma no estuviese respaldada en la contabilidad o cuando por causas debidamente demostradas que afecten sustancialmente los resultados, especialmente las que se detallan a continuación, no sea posible efectuar la determinación directa:

1.- Mercaderías en existencia sin el respaldo de documentos de adquisición;

2.- No haberse registrado en la contabilidad facturas de compras o de ventas;

3.- Diferencias físicas en los inventarios de mercaderías que no sean satisfactoriamente justificadas;

4.- Cuentas bancarias no registradas; y,

5.- Incremento injustificado de patrimonio.

En los casos en que la determinación presuntiva sea aplicable, según lo antes dispuesto, los funcionarios competentes que la apliquen están obligados a motivar su procedencia expresando, con claridad y precisión, los fundamentos de hecho y de derecho que la sustenten, debidamente explicados en la correspondiente acta que, para el efecto, deberá ser formulada. En todo caso, estas presunciones constituyen simples presunciones de hecho que admiten prueba en contrario, mediante los procedimientos legalmente establecidos. Cuando el contribuyente se negare a proporcionar los documentos y registros contables solicitados por el Servicio de Rentas Internas, siempre que sean aquellos que está obligado a llevar, de acuerdo con los principios contables de general aceptación, previo tres requerimientos escritos, emitidos por la autoridad competente y notificados legalmente, luego de transcurridos treinta días laborables, contados a partir de la notificación, la administración tributaria procederá a determinar presuntivamente los resultados según las disposiciones del artículo 24 de esta Ley.”

2.6.2.2 Reglamento de la ley del régimen tributario interno. *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 bajo 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. Los contribuyentes que cumplan con los preceptos establecidos en esta norma estarán sujetos al régimen de Precios de Transferencia y deberán presentar los anexos, informes y demás documentación relativa a los Precios de Transferencia, en la forma establecida en este reglamento, sin necesidad de ser notificados por la Administración Tributaria. Para establecer partes relacionadas cuando las transacciones realizadas entre éstas, no se ajusten al principio de plena competencia la Administración aplicará los métodos descritos en este reglamento.

Art. 84.- Presentación de Información de operaciones con partes relacionadas. Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, y no se encuentren exentos del régimen de Precios de Transferencia de conformidad con el artículo innumerado quinto agregado a partir del artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno, de acuerdo al artículo correspondiente a la Ley de Régimen Tributario Interno, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca, referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente en este reglamento. La Administración Tributaria mediante resolución general definirá las directrices para determinar los contribuyentes obligados a presentar la información de operaciones con partes relacionadas así como el contenido de los anexos e informes correspondientes. La no entrega de dicho informe, así como la entrega

incompleta, inexacta o con datos falsos será sancionada con multas de hasta USD. 15.000 dólares, de conformidad con la resolución que para tal efecto se emita.

Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia. Para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno:

1. Método del Precio Comparable no Controlado.- Permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables. Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, para efectos de determinar la renta de fuente ecuatoriana cuando se trate de operaciones de importación y exportación a partes relacionadas se considerará, según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

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

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

controlado, considerándose como tal a efectos de este artículo el valor de la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio pactado con el intermediario internacional.

No obstante lo indicado en el párrafo anterior, si el precio de cotización vigente a la fecha mencionada en el mercado transparente fuese inferior al precio convenido con el intermediario internacional, se tomará este último a efectos de valorar la operación. Esta opción no será de aplicación si el contribuyente demuestra que el intermediario internacional reúne conjuntamente los siguientes requisitos:

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

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

(III) Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo no podrán superar el 20% del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera. También podrá aplicarse la presente opción a otras operaciones de bienes cuando la naturaleza y característica de las operaciones así lo justifiquen.

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

2. Método del Precio de Reventa.- Determina el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas,

multiplicando el precio de reventa del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas. $PA = PR(1-X\%)$ PA = Precio de Adquisición PR = Precio de Reventa X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

3. Método del Costo Adicionado.- Determina el precio de venta de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de sumar, a la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

$PV = C (1 + X\%)$ PV = Precio de Venta C = Costo del bien
X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

4. Método de Distribución de Utilidades.- Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

a) Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas; y,

b) La Utilidad Operacional Global obtenida, se distribuirá a cada una de las partes relacionadas, considerando, entre otros, el aporte individual de cada parte en activos, costos y gastos empleados en las operaciones entre dichas partes.

5. Método Residual de Distribución de Utilidades.- Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

a) Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas; y,

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

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

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

6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.- Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo. Para la aplicación de cualquiera de los métodos referidos en el presente artículo, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad operacional, activos y pasivos se determinarán con base a lo dispuesto en las Normas Internacionales de Contabilidad, siempre que no se oponga a lo dispuesto en la normativa ecuatoriana.

Art. 86.- Prelación de métodos. Sin perjuicio de lo establecido en los

numerales del artículo anterior, a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de las operaciones celebradas entre partes relacionadas; el contribuyente para establecer el método de valoración más apropiado, partirá inicialmente de la utilización del método del precio comparable no controlado, para continuar con los métodos del precio de reventa y el de costo adicionado. Tomando a consideración el que mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad. Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no pueden aplicarse adecuadamente uno de los métodos mencionados, se podrán aplicar, considerando el orden como se enuncian en el artículo anterior, uno de los métodos subsiguientes, partiendo en uso del método de distribución de utilidades, seguido por el método residual de distribución de utilidades y en última instancia el uso del método de márgenes transaccionales de la utilidad operacional. La Administración Tributaria evaluará si el método aplicado por el contribuyente es el más adecuado de acuerdo con el tipo de transacción realizada, el giro del negocio, disponibilidad y calidad de información, grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones, y el nivel de ajustes realizados a efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

Art. 87.- Rango de plena competencia. Cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en este Reglamento se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente 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. Caso contrario, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana del mencionado rango. 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. *Art. 88.*

Los sujetos pasivos podrán solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre partes vinculadas con carácter previo a la realización de estas. Dicha consulta se acompañará de una propuesta que se fundamentarán en la valoración acorde al principio de plena competencia. La consulta presentada por el contribuyente y absuelta por la Administración Tributaria surtirá efectos respecto de las operaciones efectuadas con posterioridad a la fecha en que se apruebe y tendrá validez para los tres períodos fiscales siguientes, al ejercicio fiscal en curso, así como las operaciones efectuadas en el período anterior, siempre que no hubiese finalizado el plazo para presentar su declaración de impuesto a la renta. En el supuesto de variación significativa de las circunstancias económicas existentes en el momento de la aprobación de la consulta, esta podrá ser modificada para adaptarla a las nuevas circunstancias. Las consultas a las que se refiere este apartado podrán entenderse desestimadas una vez transcurrido el plazo de resolución. La Administración Tributaria podrá formalizar acuerdos con otras administraciones a los efectos de determinar conjuntamente el valor de las operaciones. El Director General mediante resolución fijará el procedimiento para la resolución de las consultas de las operaciones entre partes vinculadas. En caso de que la consulta sea absuelta por la Administración Tributaria, el contribuyente en cuestión estará eximido de la obligatoriedad de presentación del informe integral de Precios de Transferencia y sus anexos. La presentación de la consulta no le exime al contribuyente del

cumplimiento de sus obligaciones expresas en la normativa vigente.

Art. 89.- Referencia Técnica en Materia de Precios de Transferencia. 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) en 1995, en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y con los tratados celebrados por Ecuador.

Art. 90.- Utilización de comparables secretos. Para la aplicación del principio de plena competencia, la Administración Tributaria podrá utilizar toda la información tanto propia, cuanto de terceros, conforme lo dispuesto en el Código Tributario y la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 91.- Reserva de Información. La información contenida en el informe integral de Precios de Transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada.

Art. 279.- Responsabilidad de los auditores externos. Los auditores están obligados, bajo juramento, a incluir en los dictámenes que emitan respecto de los estados financieros de las sociedades auditadas, un informe separado que contenga la opinión sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las mismas, ya sea como contribuyentes o en su calidad de agentes de retención o percepción de los tributos; así como la opinión sobre la metodología y los ajustes practicados en precios de transferencia.

2.6.2.3. Resolución No. NAC-DGER 2008-0182

Art. 1.- Las disposiciones de la presente resolución se aplican a paraísos fiscales y regímenes fiscales preferentes.

Art. 2.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGERCGC09-00704, R.O. 58, 30-X-2009).- Para todos los efectos previstos en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como

paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados, aquellos que se detallan a continuación:

ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)

ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)

ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)

ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD

ARUBA (Territorio de Países Bajos)

ISLA DE ASCENSIÓN

BARBADOS (Estado independiente)

BELICE (Estado independiente)

BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)

BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)

CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campione d'Italia)

COLONIA DE GIBRALTAR

COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)

EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (Estado independiente)

ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)

ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)

ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)

ESTADO DE QATAR (Estado independiente)

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)

FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)

GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO

GROENLANDIA

GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)

HONG KONG (Territorio de China)

ISLA DE COCOS O KEELING

ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)

ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
ISLA DE NORFOLK
ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN
ISLA QESHM
ISLAS AZORES
ISLAS CAIMÁN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS CHRISTMAS
ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark,
Herm, Little Sark, Brechou,
Jethou, Lihou)
ISLAS DEL PACÍFICO
ISLAS SALOMÓN
ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
KIRIBATI
LABUAN
MACAO
MADEIRA (Territorio de Portugal)
MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
MYAMAR (ex Birmania)
NIGERIA
NIUE
PALAU
PITCAIRN
POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
PRINCIPADO DE MÓNACO
PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
REINO DE TONGA (Estado independiente)
REINO HACHEMITA DE JORDANIA

REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
REPÚBLICA DE ALBANIA
REPÚBLICA DE ANGOLA
REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
REPÚBLICA DE CHIPRE
REPÚBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)
REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
REPÚBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
REPÚBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
REPÚBLICA DE MALTA (Estado independiente)
REPÚBLICA DE MAURICIO
REPÚBLICA DE NAURU (Estado independiente)
REPÚBLICA DE PANAMÁ (Estado independiente)
REPÚBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)
REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
REPÚBLICA DE TÚNEZ
REPÚBLICA DE VANUATU
REPÚBLICA DEL YEMEN
REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA
SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
SAMOA OCCIDENTAL
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
SANTA ELENA
SANTA LUCÍA
SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
SULTANADO DE OMAN
TOKELAU
TRIESTE (Italia)
TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)
TUVALU
ZONA ESPECIAL CANARIA
ZONA LIBRE DE OSTRAVA

Art. 3.- Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 4.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGER2008-1343, R.O. 472, 21-XI-2008).- Podrán ser excluidos, de la categoría de paraísos fiscales y regímenes fiscales preferenciales aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que suscriban y pongan en vigencia un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información o un convenio específico de intercambio de información entre Administraciones Tributarias, y además, que por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo ante el pedido de información del Servicio de Rentas Internas o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el Impuesto a la Renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de paraísos fiscales o de regímenes fiscales preferenciales.

Art. 5.- No obstante a lo indicado en el artículo anterior, aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que no proporcionen información que le sea solicitada con referencia a la cláusula de intercambio de información del respectivo convenio para evitar la doble imposición internacional, serán considerados paraísos fiscales para los fines de la aplicación de la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador y demás normativa tributaria vigente.

Art. 6.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

2.6.2.4. Resolución Nac-Dger2008-0464 (Registro Oficial 324 Del 25 Abril De 2008) Reglamento De La Ley Del Régimen Tributario Interno.

Que, de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 206 del 2 de diciembre de 1997, el Director General del Servicio de Rentas Internas expedirá las resoluciones, circulares o disposiciones de carácter general y obligatorio, que sean necesarias para la aplicación de las normas legales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y, En uso de sus atribuciones legales, Resuelve: Establecer el contenido del anexo y del informe integral de Precios de Transferencia.

Art. 1.- Alcance.- Los contribuyentes del impuesto a la renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (USD 1'000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el anexo de Precios de Transferencia. Adicionalmente, aquellos contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (USD 5'000.000,00) deberán presentar adicionalmente al anexo de Precios de Transferencia, el informe integral de Precios de Transferencia.

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, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley.

Art. 2.- Contenido del anexo de Precios de Transferencia.- Este anexo se deberá presentar en medio magnético y de acuerdo con la ficha técnica a obtenerse en la página web de esta institución: www.sri.gov.ec

Art. 3.- Plazo de presentación del anexo de Precios de Transferencia.-

El anexo deberá presentarse y enviarse a través de la internet, de acuerdo con los sistemas y herramientas tecnológicas establecidas para tal efecto por el Servicio de Rentas Internas, y de acuerdo con los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas. El SRI facilitará a los contribuyentes el acceso a los medios tecnológicos para la presentación y el envío del anexo de Precios de Transferencia, para aquellos casos en los cuales no tengan acceso a los mismos.

Art. 4.- Contenido del informe integral de Precios de Transferencia.- Este informe deberá contener la siguiente información:

I. Resumen ejecutivo:

- A. Alcance y objetivo
- B. Contenido.
- C. Conclusiones.

II. Análisis funcional: El cual deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso. Este análisis deberá describir información del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece, como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras. Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras, investigación, mercadeo y ventas, etc. y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas. Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.

A. Antecedentes grupo multinacional:

- i. Historia o panorama.

- ii. Estructura organizacional y societaria.
 - iii. Línea de negocio y productos.
 - iv. Otros aspectos relevantes.
- B. Funciones realizadas por el grupo:
- i. Investigación y desarrollo.
 - ii. Manufactura.
 - iii. Distribución.
 - iv. Mercadeo y publicidad.
 - v. Ventas.
- C. Antecedentes compañía local:
- i. Historia o panorama.
 - ii. Estructura organizacional y societaria.
 - iii. Línea de negocio y productos.
 - iv. Clientes.
 - v. Competencia.
 - vi. Otros aspectos relevantes.
- D. Funciones realizadas por compañía local:
- i. Investigación y desarrollo.
 - ii. Manufactura.
 - iii. Distribución.
 - iv. Compras (locales y al exterior).
 - v. Ventas (locales y al exterior).
 - vi. Mercadeo y publicidad.
 - vii. Control de calidad.
 - viii. Operaciones financieras.
- E. Riesgos asumidos:
- i. Mercado.
 - ii. Propiedad, planta y equipo.
 - iii. Investigación y desarrollo.
 - iv. Financieros.
 - v. Cambiarios.
 - vi. Tasas de interés.

- vii. De crédito.
- viii. Otros aplicables.

F. Activos utilizados.

G. Transacciones inter-compañía:

- i. Venta de máquina y equipo.
- ii. Venta de inventarios.
- iii. Transferencia de intangibles.
- iv. Provisión de servicios.
- v. Operaciones financieras.
- vi. Otras.

III. Análisis de mercado: El mismo que deberá proporcionar información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio - económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y las aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.

B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.

C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.

D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

J. Conclusiones a las que se hubiera llegado.

Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente un análisis para las empresas relacionadas domiciliadas en el exterior; y cualquier otro tipo de información, en la medida que con ello contribuya a soportar sus análisis de Precios de Transferencia.

Este informe deberá tener un índice de acuerdo al contenido anteriormente establecido, mismo que deberá ser anillado y foliado en orden secuencial e incluirá la firma de responsabilidad del representante legal en caso de personas jurídicas, y del titular del RUC en caso de personas naturales.

Art. 5.- Plazo de presentación del informe integral de Precios de Transferencia.- El Informe Integral de Precios de Transferencia deberá ser presentado en las oficinas del Servicio de Rentas Internas en los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 6.- Confidencialidad de la información.- La información contenida en el anexo y el informe integral de Precios de Transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada. El funcionario que incumpliere esta disposición, será sancionado conforme a las normas legales previstas para el efecto.

2.6.2.5. Resolución No. NAC-DGERCGC13-00011

EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Considerando:

Que conforme al artículo 226 de la Constitución de la República del Ecuador, las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal, ejercerán solamente las competencias y facultades que les sean atribuidas en la Constitución y la ley, tendrán el deber de coordinar acciones para el cumplimiento de sus fines y hacer efectivo el goce y ejercicio de los derechos reconocidos en la Constitución;

Que el artículo 300 de la Carta Magna señala que el régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria;

Que el artículo innumerado agregado a continuación del artículo 22 de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas están obligados a determinar sus ingresos y sus costos y gastos deducibles, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubiera utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables;

Que de conformidad con el mencionado artículo innumerado, para efectos de control deberán presentar a la Administración Tributaria, en las

mismas fechas y forma que ésta establezca, los anexos e informes sobre tales operaciones y que la falta de presentación de los anexos e información referida, o si la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta 15.000 dólares de los Estados Unidos de América;

Que el artículo 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno señala que los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el informe integral de precios de transferencia y los anexos que mediante resolución general el SRI establezca, referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del Impuesto a la Renta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente en este Reglamento;

Que mediante Resolución No. NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial No. 324, de fecha 25 de abril del 2008, y sus reformas, el Servicio de Rentas Internas estableció el alcance y el contenido de presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia;

Que es necesario realizar modificaciones en la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, respecto al alcance y la forma de presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia, con el fin de lograr un mejoramiento en la calidad de la información presentada por el contribuyente, para un adecuado ejercicio de las facultades y gestión de la Administración Tributaria, de conformidad con la ley;

Que de conformidad con el artículo 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 206, de

fecha 2 de diciembre de 1997, el Director General del Servicio de Rentas Internas, expedirá las resoluciones que sean necesarias para la aplicación de las normas legales y reglamentarias, en concordancia con el artículo 7 del Código Tributario que establece que el Director General del Servicio de Rentas Internas dictará circulares o disposiciones generales, necesarias para la aplicación de las leyes tributarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y,

En uso de sus atribuciones legales, Resuelve: Artículo 1.- Efectuar las siguientes reformas a la Resolución NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial No. 324, de fecha 25 de abril del 2008:

1.- Sustitúyase el primer inciso del artículo 1 por el siguiente:

“Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.”

2.- Sustitúyase el tercer inciso del artículo 1 por el siguiente:

“Aquellos sujetos pasivos que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro del mismo período fiscal, en un monto acumulado superior a los seis millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 6'000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.”.

3.- Elimínese el segundo inciso del artículo 1.

4.- Sustitúyase el primer inciso del artículo 4 por el siguiente:

“Este informe deberá presentarse por escrito y en archivo magnético, en formato PDF-texto, y deberá contener la siguiente información:”.

DISPOSICIÓN FINAL.- La presente Resolución entrará en vigor a partir del día siguiente al de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.-

Dictó y firmó la Resolución que antecede, el Econ. Carlos Marx Carrasco V., Director General del Servicio de Rentas Internas, en Quito, D.M., a 16 de enero del 2013.

Lo certifico.-

f.) Dra. Alba Molina, Secretaria General, Servicio de Rentas Internas.

2.6.2.6. Ayuda Técnica Para La Obtención De La Mediana Y El Rango De Plena Competencia. Según resolución NAC-DGER2005-0641 del 30 de diciembre de 2005 referente a la obtención de la mediana y el rango de plena competencia, cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en el Art. 66.4 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente 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.

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. A continuación se realiza un ejemplo práctico en el que se establece la forma manual de obtener las variables mencionadas anteriormente. **EJEMPLO PRÁCTICO:**

El contribuyente obtendrá la información de las operaciones comparables.

OPERACIONES COMPARABLES

Operaciones Valor (1)

A	79,00
B	60,00
C	42,00
D	70,00
E	65,37
F	75,98

(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.

Establecimiento de la Mediana

Para establecer la Mediana se deben seguir los siguientes pasos:

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

OPERACIONES COMPARABLES

Número de Orden	Valor (1)
1	42,00
2	60,00
3	65,37
4	70,00
5	75,98
6	79,00

(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.

2. Luego se obtendrá el Número de Orden de la Mediana sumándole uno (1) al número total de Valores; y a dicho resultado se lo dividirá por dos (2).

Número de Orden de la Mediana								
6	+	1	=	7	/	2	=	3,50
Número total de Valores				Número de Orden de la Mediana				

3. La Mediana se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana.

En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

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

Número de Orden de la Mediana				3,50
Número de Orden entero de la Mediana				3
Decimales del Número de Orden de la Mediana				0,50
Número de Orden inmediato superior				4
65,37	-	70,00	=	4,63
3		4		Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero de la Mediana		Número de Orden inmediato superior		

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

Valor correspondiente								
4,63	x	0,50	=	2,32	+	65,3	=	67,69

					7			
Diferencia (en valor absoluto)	Decimales del Número de Orden de la Mediana	3					Mediana	
Número de Orden entero de la Mediana								

Establecimiento del Rango de Plena Competencia

Para establecer el Rango de Plena Competencia se deben seguir los siguientes pasos:

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

Número de Orden del Primer Cuartil								
3,50	+	1	=	4,50	/	2	=	2,25
Número de Orden de la Mediana	Número de Orden del Primer Cuartil							

2. El Primer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil.

En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

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

Número de Orden del Primer Cuartil				2,25
Número de Orden entero del Primer Cuartil				2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil				0,25
Número de Orden inmediato superior				3
60,00	-	65,37	=	5,37

2	3	Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero del Primer Cuartil	Número de Orden inmediato superior	

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

Valor correspondiente								
5,37	x	0,25	=	1,34	+	60,00	=	61,34
Diferencia (en valor absoluto)	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		2				Primer Cuartil	
Número de Orden entero del Primer Cuartil								

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

Número de Orden del Tercer Cuartil								
3,50	-	1	=	2,50	+	2,25	=	4,75
Número de Orden de la Mediana	Número de Orden del Primer Cuartil			Número de Orden del Tercer Cuartil				

4. El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Tercer Cuartil.

En el caso que el Número de Orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

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

Número de Orden del Tercer Cuartil			4,75		
Número de Orden entero del Tercer Cuartil			4		
Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil			0,75		
Número de Orden del inmediato superior			5		
70,00	-	75,98	=	5,98	
4		5			Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero del Tercer Cuartil		Número de Orden inmediato superior			

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

Valor correspondiente								
5,98	x	0,75	=	4,49	+	70,00	=	74,49
Diferencia (en valor absoluto)		Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil		4			Tercer Cuartil	
Número de Orden entero del Tercer Cuartil								

RESULTADO

Si el Valor (precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad) registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes.

CUADRO RESUMEN			
Número de Orden	Valor ⁽¹⁾	Conceptos	
1	42,00		
2	60,00		
2,25	61,34	1er. Cuartil	Rango de Plena Competencia
3	65,37		
3,5	67,69	Mediana	
4	70,00		
4,75	74,49	3er. Cuartil	
5	75,98		
6	79,00		
(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.			

En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana (67,69).

CAPÍTULO III

3.1 Antecedentes Del Grupo Goya Foods Inc.

3.1.1 Historia Ó Panorama. Goya dio comienzo a sus actividades comerciales en los bajos de un pequeño establecimiento del sur de Manhattan en Nueva York, brindando sus servicios a las familias hispanas de la localidad por medio de la distribución de alimentos tales como aceitunas, aceite de oliva y sardinas. Conscientes de que existía un mercado creciente de consumidores latinos que requerían productos frescos y de alta calidad, la familia Unanue inculcó su filosofía de excelencia y calidad en toda la empresa. Esta promesa de ser los mejores en su campo es la piedra angular del lema popular de Goya: "Si es Goya, tiene que ser bueno". El resultado de esta sencilla pero importante promesa ha sido la evolución que ha alcanzado Goya Foods hasta posicionarse como líder de la industria alimentaría latinoamericana, con operaciones a través del mundo. (www.goya.com)

A lo largo de su historia, todos y cada uno de los dedicados empleados de Goya Foods han contribuido a establecer el sólido prestigio de la empresa como expertos de los productos alimentarios latinos. Ya sea ofreciendo a los consumidores los mejores productos de México, España, Centro y Sudamérica, o destacando los productos de su extensa línea caribeña, la marca Goya ha garantizado calidad a varias generaciones de consumidores satisfechos. (www.goya.com)

Hoy, Goya se enorgullece en ofrecer una amplia variedad de productos que incluye condimentos, artículos para la despensa, bebidas y alimentos congelados que representan a toda la América Latina. Durante el año 2004, Goya añadió más de 400 nuevos productos estableciendo un nuevo récord al ofrecer más de 1,500 productos y marcas de distribución,

solidificando aún más su posición como el suplidor por excelencia de la cocina latinoamericana. Esta extensa diversificación de productos honra a los fundadores de Goya al cumplir su promesa de hacer de cada comida una experiencia singularmente memorable, tanto entre familiares como entre amigos. (www.goya.com)

La promesa de Goya continúa cumpliéndose a través de su presencia en la Internet (www.goya.com), enriqueciendo la experiencia individual de los consumidores. Aquí se brindan auténticas y deliciosas recetas latinas para los cocineros domésticos y se instruye por igual a los hispanos y no hispanos sobre la diversidad de la cocina latinoamericana. Además, se insta a que todos los visitantes del portal formen parte de la Gran Familia Goya mediante una suscripción para recibir noticias electrónicas a través del boletín informativo trimestral, Goya e-News, repleto de recetas, anuncios sobre nuevos productos y premios. Una nueva característica de esta experiencia en la Internet es la tienda virtual, Goya eStore, lanzada en enero de 2006. La tienda en línea pone a la disposición de los consumidores en los Estados Unidos continentales una gran variedad de productos caribeños, mexicanos, centro y sudamericanos, tales como arroz, frijoles, aceitunas, así como un amplio surtido de condimentos. (www.goya.com)

3.1.2 Crecimiento Constante Y Expansión Dentro Del Mercado. En la celebración de su septuagésimo aniversario, Goya Foods mantiene inquebrantable su promesa de ser la marca preferida de la auténtica cocina latina, así como mantener siempre presente el valor de la familia, algo de suma importancia para sus consumidores y quienes definitivamente componen a la **Gran Familia Goya**, siempre orientados al crecimiento con el desarrollo de nuevas sucursales internacionales. (www.goya.com)

3.1.3 Goya Foods Inc. A Nivel Mundial. Con el empeño de continuar aumentando su rico legado, Goya Foods ofrece a los consumidores a lo largo y ancho de los Estados Unidos, el Caribe y de otras

partes del mundo, un surtido completo de alimentos latinos creados para satisfacer la amplia gama de gustos y preferencias de todos los hispanos. Además de la creación de nuevos productos, la empresa lleva a cabo la mayor ampliación de instalaciones en toda su historia, aumentando en más de un millón de pies cuadrados su capacidad de fabricación y empaque. Sin dudas, Goya Foods y sus consumidores resultarán altamente beneficiados con la creación y ampliación estratégica de estos nuevos e innovadores centros de fabricación y distribución a lo largo y ancho de los Estados Unidos, Puerto Rico, la República Dominicana y España. (www.goya.com)

3.1.4 Investigación Y Conocimiento De Cada Mercado.

GOYA FOODS INC. Es una empresa global con políticas nacionales en cada uno de los países donde opera. GOYA FOODS INC. Posee la capacidad de detectar las demandas de cada mercado tan solo guiándose por las tradiciones culinarias y de consumo de cada territorio donde opera, dispone del potencial de creación y distribución necesario para satisfacerlas antes que nadie a todos los hogares hispanos y Estados Unidos.

El prestigio y el liderazgo del que goza Goya Woods Inc. en nuestros días no sería posible sin la labor de muchas personas que se encuentran en distintos y lejanos países trabajando por un objetivo común: mantener a GOYA FOODS INC. En una posición de liderazgo e imagen de calidad. (www.goya.com)

La posibilidad de crear páginas en donde los consumidores y profesionales puedan consultar y además recomendar nuevas recetas aplicadas con nuestros productos es un beneficio y comodidad que nos da satisfacción brindar. Prueba de ello es su creciente apertura de canales online, en los que se ofrece a los consumidores nuevas alternativas de menús para la formación de su propio negocio e inclusive para la aplicación de becas en gastronomía. (www.goya.com)

3.1.5. Línea De Negocio Y Productos Goya Foods Inc.

Línea de Productos

- Frutas y Vegetales IQF
- Alimentos en Conservas en hojalata y en vidrio
- Pulpas y Concentrados de Frutas Tropicales
- Frutas Confitadas y frutas deshidratadas

Los productos de GOYA FOODS INC. Llegan al público por todos los canales de comercialización y distribución en cada uno de los países donde se encuentra la Compañía, mediante:

- * Agentes de venta.
- * Distribuidores y mayoristas.
- * Autoservicios
- * Canales Web.

3.1.6. Análisis De Funciones Realizadas Por Goya Foods Inc. Se debe de identificar la Historia de GOYA FOODS INC., debido a que para realizar el Informe de Precios de Transferencia, es necesario comprobar la estabilidad de la empresa, su comportamiento, estabilidad, situación frente a otras empresas, posición en el mercado, participación en el mismo, etc., los cuales se identifican y son parte integrante del Análisis Funcional.

Las funciones realizadas por GOYA FOODS INC son netamente de producción y exportación posterior a sus empresas del grupo GOYA ubicadas alrededor del mundo para cumplir con sus objetivos.

3.2 Antecedentes De Compañía Local American Foods S.A.

De acuerdo a lo que indica el Reglamento para la aplicación de la LRTI sobre el contenido del informe de precios de transferencia, realizaremos el análisis funcional de AMERICAN FOODS S.A.:

A continuación el contenido del ANÁLISIS FUNCIONAL lo podemos observar con los siguientes datos acerca de American Foods S.A.:

- i. Historia o Panorama
 - ii. Estructura Organizacional y Societaria
 - iii. Organigrama de la empresa
 - iv. Junta general de accionistas y Directorio
 - iv. Clientes.
 - v. Competencia.
- D. Funciones realizadas por compañía local:
- i. Investigación y desarrollo.
 - ii. Manufactura.
 - iii. Distribución.
 - iv. Compras (locales y al exterior).
 - v. Ventas (locales y al exterior).
 - vi. Mercadeo y publicidad.
 - vii. Control de calidad.
 - viii. Operaciones financieras.
- E. Riesgos asumidos:
- i. Mercado.
 - ii. Propiedad, planta y equipo.
 - iii. Investigación y desarrollo.
- G. Transacciones inter-compañía:
- ii. Venta de inventarios.

ANALISIS FUNCIONAL.- AMERICAN FOODS S.A.

3.2.1 Historia Ó Panorama. Se creó en el año 2002 con el objetivo de promocionar y distribuir los productos alimenticios elaborados por las empresas de la División Agroindustrial del Grupo GOYA FOODS INC.

Esta empresa ubicada en Ecuador, se ha posicionado como una de las líderes en varias ramas de los alimentos procesados. Con el crecimiento

obtenido en los últimos años, ha logrado llegar a miles de hogares en todo el país, mostrando un claro ejemplo de calidad en el servicio mediante la inteligencia, la estrategia y su capacidad de adaptación a los cambios que han surgido a través de los años.

En Ecuador se inician las operaciones comercializando los productos de la línea de conservas y alimentos congelados bajo la marca GOYA. Los productos que comercializamos son:

- Frutas y Vegetales IQF
- Alimentos en Conservas en hojalata y en vidrio
- Pulpas y Concentrados de Frutas Tropicales
- Frutas Confitadas y frutas deshidratadas

Establece contactos comerciales con Importadores, Comercializadoras, Distribuidores, Supermercados, Agentes o Representantes que se desenvuelven en Ecuador y garantizamos una calidad que se ajusta a los requerimientos y necesidades de los clientes.

3.2.2 Línea De Negocios Y Productos De American Foods S.A. Se debe indicar para la compañía local al igual que se indicó para el grupo multinacional, el posicionamiento de la misma en el sector que se desarrolla, y dentro del país.

Identificaremos la historia, los antecedentes de la misma para conocer el giro del negocio y el origen de sus transacciones, comprobar su estado de empresa en marcha, situación actual económica, imagen de sus marcas en el Ecuador, aceptación del público y comparabilidad con empresas del sector y del país.

Como se indica en el formato para el desarrollo del Informe de Precios de Transferencia, marcado en la Resolución NAC-DGER2008-0464, el Informe de Precios de Transferencia debe de contener los siguientes puntos que son los más importantes a la hora de determinar el tipo de actividad que realiza AMERICAN FOODS S.A.:

3.2.3 Estructura Organizacional Y Societaria. Procedemos a detallar las empresas consideradas como relacionadas por el hecho de composición de capital o de montos significativos de operaciones, lo cual es muy importante también para elegir y o descartar los métodos a utilizarse para determinar los Precios de Transferencia.

El capital de AMERIFOODS S.A. está compuesto por las siguientes empresas accionistas:

Tabla No. 1 Composición de Capital Social		
ACCIONISTAS	PAIS	%
GOYA FOODS INC.	EEUU.	60%
AMERIFOODS		
SPAIN	España	30%
GOYA FOODS PR.	Pto. R.	10%
TOTAL:		100%

Tabla No. 1 Composición de Capital Social. Fuente: La Autora

Como podemos observar en la tabla anterior, las empresas que conforman el capital de AMERICAN FOODS S.A., son tres empresas del mismo grupo económico, siendo GOYA FOODS INC. como accionista mayoritaria con 60% del capital, le sigue AMERIFOODS SPAIN con un 30% del capital, y por último tenemos a GOYA FOODS PR. Con un 10% de proporción del capital.

Para identificar las partes relacionadas de AMERICAN FOODS S.A. hemos realizado un detalle de las ventas realizadas durante el año 2012 como podemos ver a continuación:

PARTE RELACIONADA	MONTO USD.
GOYA FOODS PANAMA	\$ 6.000,00
GOYA FOODS GUYANA	\$ 2.000,00
GOYA FOODS COSTARICA	\$ 3.000,00
GOYA FOODS SPAIN	\$ 2.000,00
AMERIFOODS SPAIN	\$ 40.000,00
AMERIFOODS PERU	\$ 70.000,00
SUMAN	\$ 113.000,00

Tabla No. 2 Operaciones con partes relacionadas Fuente: La Autora

3.2.4 Clientes

A continuación podremos identificar los canales de distribución de nuestro producto en Ecuador, así como también nuestros principales clientes y la participación que tenemos en el mercado actualmente:

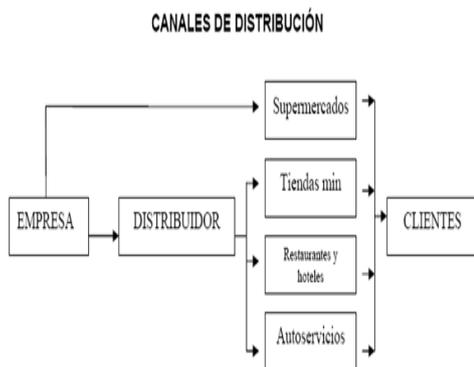


Gráfico No. 7 Canales de Distribución.

Fuente: La Autora

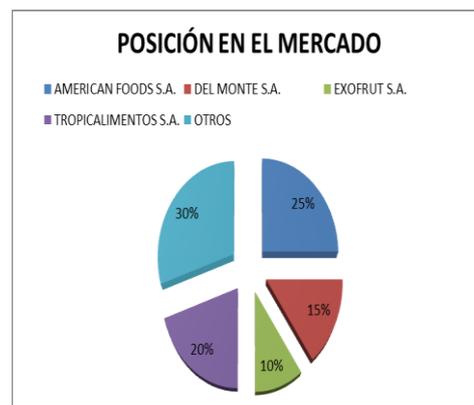


Gráfico No. 8 Posición en el mercado

Fuente: La Autora

El Gráfico No. 7 refleja el flujo que tienen las ventas de American Foods S.A., los productos son importados desde la cía. Relacionada para luego

distribuirlos a los diferentes intermediarios, finalmente el producto llega hacia el cliente o consumidor final.

El Gráfico No. 8 nos presenta la actual posición que mantiene American Foods S.A. en el mercado nacional.

3.2.5 Competencia

COMPANÍA	%
AMERICAN FOODS S.A.	25%
DEL MONTE S.A.	15%
EXOFRUT S.A.	10%
TROPICALIMENTOS S.A.	20%
OTROS	30%
TOTAL	
POSICIONAMIENTO DEL MERCADO	100%

GRANDES CLIENTES
CORPORACION FAVORITA C.A.
CORPORACION EL ROSADO S.A.
TIENDAS ASOCIADAS
INDUSTRIALES TIA S.A.
MEGA SANTAMARIA S.A.
DISTRIBUIDORES
COHERVI S.A.
DEVIES CORP S.A.
JUAN BARREIRO

Tabla No. 3 Posicionamiento en el mercado

Fuente: La Autora

Tabla No. 4 Clientes más importantes

Fuente: La Autora

En el Gráfico No. 3 podemos observar los principales competidores de American Foods S.A., así como también sus más grandes e importantes clientes, en el Gráfico No. 4.

3.2.6 Otros Aspectos Relevantes

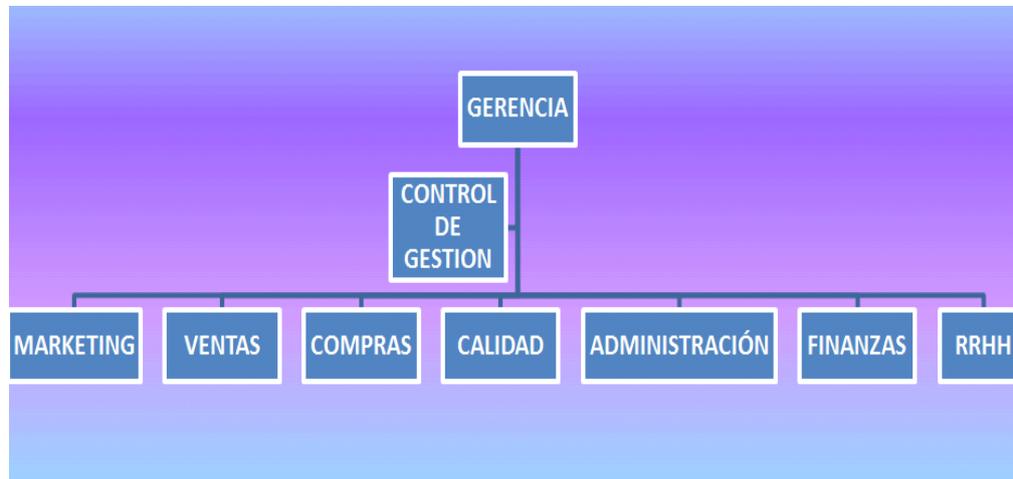


Gráfico No. 9 Organigrama de AMERICAN FOODS S.A. Fuente: La Autora

El Gráfico No. 9 presenta la estructura jerárquica y los diferentes departamentos que conforman American Foods S.A.

Junta General De Accionistas Y Directorio. La Junta General de Accionistas tiene las siguientes atribuciones dentro del manejo de la compañía:

- Ejecutar sus atribuciones, cumplir y hacer cumplir sus facultades y obligaciones que la Ley y los presentes estatutos señalan como de su competencia privativa.
- Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones.
- Designar al Comisario principal y suplente de la compañía y fijar sus retribuciones.

- Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General, el Comisario y los auditores externos en caso de existir.
 - Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta realizada por el Consejo de Administración.
 - Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.
 - Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de cualquier reforma de los estatutos sociales.
 - Selección de auditores externos en caso de ser requeridos
- Fuente: La Autora

Consejo De Administración. Entre las principales funciones del consejo de administración tenemos:

- Evaluar, aprobar y dirigir la estrategia corporativa; establecer los objetivos y metas así como los planes de acción principales, la política de seguimiento, control y manejo de riesgos, los presupuestos anuales y los planes de negocios; controlar la implementación de los mismos; y supervisar los principales gastos, inversiones, adquisiciones y enajenaciones.
- Seleccionar, controlar y, cuando se haga necesario, sustituir a los ejecutivos principales, así como fijar su retribución.

- Evaluar la remuneración de los ejecutivos principales y de los miembros del Directorio, asegurándose que el procedimiento para elegir a los directores sea formal y transparente.

- Realizar el seguimiento y control de los posibles conflictos de intereses entre la administración, los miembros del Directorio y los accionistas, incluidos el uso fraudulento de activos corporativos y el abuso en transacciones entre partes interesadas.

- Velar por la integridad de los sistemas de contabilidad y de los estados financieros de la sociedad, incluida una auditoría independiente, y la existencia de los debidos sistemas de control, en particular, control de riesgos financieros y no financieros y cumplimiento de la ley.

- Supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno de acuerdo con las cuales opera, realizando cambios a medida que se hagan necesarios.

- Supervisar la política de información.

Fuente: La Autora

Presidente. Entre las funciones principales del presidente tenemos:

- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Presidir las sesiones de la Junta Directiva, suscribiendo las respectivas actas.
- Cumplir y hacer cumplir las decisiones adoptadas en las sesiones mencionadas.
- Apoyar las actividades de la Empresa.
- Firmar cheques en forma conjunta con cualquiera de los dignatarios: Vicepresidente y Tesorero.

- Presentar a la Junta Directiva, el informe semestral de actividades.
- Dirigir las labores de la coalición Empresarial.
- Sugerir a la Asamblea y a la Junta Directiva los medios y acciones que considere para la buena marcha de la gestión de la empresa.
- Ejercer las demás atribuciones que le correspondan según el Estatuto y Reglamento correspondientes.

Fuente: La Autora

3.2.7 Funciones Realizadas Por American Foods S.A.

Productos que ofrece AMERICAN FOODS S.A.

American Foods comercializa los principales productos del grupo divididos en las siguientes líneas:

- Jugos
- Pulpas
- Lácteos
- Conservas
- Congelados
- Condimentos

Clientes de AMERICAN FOODS S.A.

American Foods tiene una amplia cartera a nivel nacional, sus clientes están divididos en 5 grupos detallados a continuación:

- Institucionales
- Cobertura

- Distribuidores Provincias
- Bares y Colegios
- Autoservicios

Competencia de AMERIFOODS S.A.

Dentro del mercado local, los principales competidores de AMERICAN FOODS S.A. son:

- DEL MONTE S.A.
- EXOFRUT S.A.
- TROPICALIMENTOS S.A.

Funciones realizadas por AMERICAN FOODS S.A. Las principales funciones son de importación y distribución local. Además American Foods S.A., suele proveer a sus relacionadas.

La siguiente tabla demuestra las principales ventas que AMERIFOODS S.A. ha realizado a sus relacionadas:

RELACIONADA	MONTO USD.
GOYA FOODS PANAMA	\$ 6.000,00
GOYA FOODS GUYANA	\$ 2.000,00
GOYA FOODS COSTARICA	\$ 3.000,00
GOYA FOODS SPAIN	\$ 2.000,00
AMERIFOODS SPAIN	\$ 40.000,00
AMERIFOODS PERU	\$ 70.000,00
SUMAN	\$ 133.000,00

Tabla No. 2 Operaciones con Compañías Relacionadas. Fuente: La Autora

Ventas. Las ventas que AMERIFOODS realiza por todo el país cumplen con un presupuesto de ventas gracias a sus 5 grupos de

vendedores que consta de un equipo muy capacitado para operar su función.

Las ventas de COBERTURA son llevadas a cabo por 8 vendedores que cubren 8 rutas diferentes de mini tiendas o despensas.

Las ventas llevadas a cabo por un vendedor INSTITUCIONAL, comprenden los hoteles, conserveras y restaurantes de clase media-alta.

Las ventas de Distribuidores de provincia son llevadas a cabo por 5 vendedores, los mismos que recorren las provincias en busca de más clientes y supervisando los demás distribuidores autorizados.

Las ventas de Bares y colegios son realizadas por cuatro vendedores los cuales se encargan de atender a los bares ubicados en los alrededores e interiores de las escuelas y colegios.

Las ventas de autoservicios, que comprenden los clientes más grandes nuestros como son los comisariatos, son realizadas directamente desde la oficina.

American Foods cuenta con políticas de pronto pago, con días plazo de 7, 15, 30, 45,60 días de vencimiento, los créditos son otorgados luego de pasar por un proceso de verificación y aprobación de record crediticio.

Los precios de venta que establecemos a nuestros distribuidores están acorde a los precios de mercado, siempre y cuando otorgando un mínimo descuento por cantidades altas.

PROMEDIO DE VENTAS 2010-2012		
AUTOSERVICIOS	40%	\$ 7.800,00
RELACIONADAS	14%	\$ 2.730,00
COBERTURA	8%	\$ 1.560,00
INSTITUCIONALES	10%	\$ 1.950,00
BARES Y ESCUELAS	12%	\$ 2.340,00
DISTRIBUIDORES DE PROVINCIAS	16%	\$ 3.120,00
SUMAN		\$ 19.500,00

Tabla No. 5 Promedio de Ventas 2010-2012 distribuido por tipo de cliente.

Fuente: La Autora

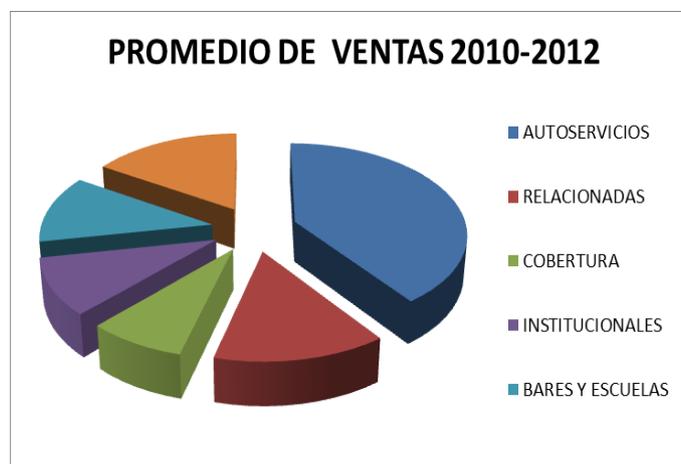


Gráfico No. 10 Promedio de Ventas 2010-2012 distribuido por tipo de cliente.

Fuente: La Autora

TIPO DE CLIENTE	CUENTAS POR COBRAR
TOTAL	7,995.00
AUTOSERVICIOS	3,198.00
COBERTURA	399.75
INSTITUCIONALES	799.50
PROVINCIAS	2,398.50
BARES Y ESCUELAS	1,199.25

Tabla No. 6 Cuentas por cobrar distribuidas por tipo de cliente Fuente: La Autora



Gráfico No. 11 Cuentas por cobrar American Foods por tipo de cliente.

Fuente: La Autora

Marketing y publicidad. La publicidad es llevada a cabo por nuestro departamento de marketing ubicado en las oficinas, los medios que se utilizan son Televisión nacional y pagada, vallas, degustaciones en los autoservicios por medio de nuestras impulsadoras, organización de marca y góndolas por medio de los mercaderistas.

Riesgos. El riesgo principal que conlleva atender gran parte del abastecimiento de los autoservicios lo cual comprende el 60% de los productos que comercializamos y de las ventas que se les realiza, de retirarse de nuestra cadena de clientes uno o dos autoservicios, las ventas caerían considerablemente.

Otro riesgo es la incobrabilidad que pudiere existir en caso de que se haya otorgado algún crédito grande a distribuidores oportunistas o ilegales.

Inventario. Nuestros productos están almacenados bajo todas las normas de salubridad y buenas prácticas de manufactura, aun así están expuestos a plagas por lo que se mantiene altos estándares de cuidado, traslado y almacenaje.

Control de calidad. AMERICAN FOODS S.A. cuenta con un departamento de control de calidad, el cual es el responsable de verificar el perfecto estado de los productos provenientes del exterior para su posterior distribución y venta, además es el encargado de calificar el estado final de los productos de baja rotación para llevar a cabo promociones con descuento como tri-packs.

Riesgos asumidos:

Mercado. Los fenómenos económicos y la fluctuación que conllevan los mismos afectan directamente sobre los estados financieros de la empresa, por lo que siempre existe un plan contingente y reservas para poder afrontar cualquier desastre económico que ocurra.

Propiedad, planta y equipo. American foods S.A. tiene como medio de control de ACTIVOS FIJOS tarjetas de identificación para cada uno de los activos, en las cuales figura un código de barras, ubicación, costo histórico, fecha de adquisición, depreciación acumulada, y todos los

desembolsos que la empresa haya realizado sobre los activos a lo largo de su vida útil como reparaciones, mantenimiento y adiciones.

Cada uno de sus activos, en especial la maquinaria, equipos de oficina, de computación t de comunicaciones, son identificados a través de este código, adherido e pates visibles de los bienes. A demás identifica al custodio de cada bien. Se realizan inventarios físicos periódicamente para verificar la exactitud de los registros contables.

Transacciones inter-compañía: Dentro de las relaciones comerciales más significativas tenemos:

GOYA FOODS U.S.A., empresa relacionada, ubicada en el exterior, la cual es la encargada de producir todos los productos que importamos para su posterior comercialización, el monto de las cuentas por pagar lo constituye el 100% de nuestra cuenta PROVEEDORES:

PROVEEDOR		CUENTAS POR PAGAR
TOTAL		5786,44
GOYA	FOODS	
USA		5786,44

Tabla No. 7 Cuentas por pagar cía. Relacionada. Fuente: La Autora

Venta de inventarios. Dentro de las existencias de inventarios podemos observar a continuación un detalle del promedio de inventarios al final de cada año distribuido por línea de producción:

LINEA/PRODUCTO INVENTARIO	
TOTAL	292500,00
JUGOS	73125,00
PULPAS	29250,00
LÁCTEOS	73125,00
CONSERVAS	29250,00
CONGELADOS	43875,00
CONDIMENTOS	43875,00

Tabla No. 8 Inventarios distribuidos en líneas de producto. Fuente: La Autora

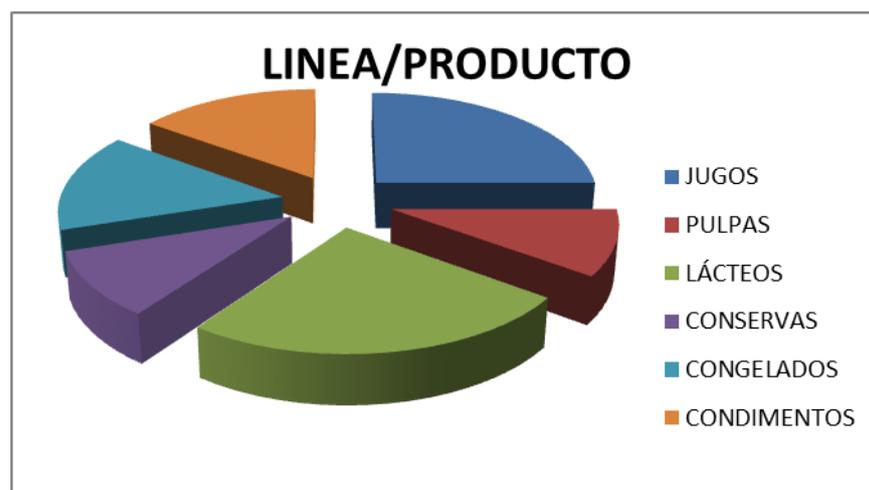


Gráfico No. 12 Inventarios distribuidos en líneas de producto. Fuente: La Autora

3.3 Análisis De Mercado

De acuerdo a lo establecido por las Resoluciones antes mencionadas, se procede a realizar un análisis de mercado para proyectar el ámbito económico donde se desenvuelve la compañía local.

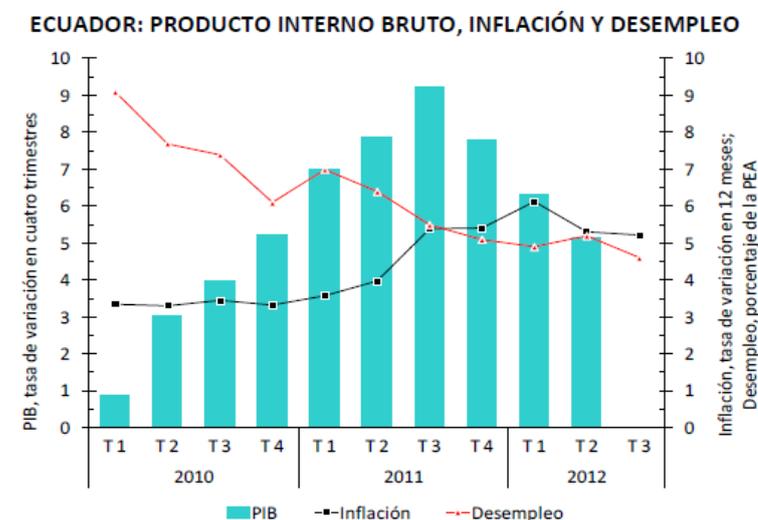
El análisis de mercado, es para identificar la viabilidad de negocio en este caso sobre importación y distribución de alimentos procesados, respecto a la economía nacional e internacional, de la misma manera, identificar el cómo la economía repercute en la rentabilidad de la empresa durante el ejercicio fiscal.

Los fenómenos económicos y los resultados del comportamiento de la economía cambiaria nacional e internacional marcan el desenvolvimiento y rentabilidad del grupo y de la empresa analizada.

De la economía mundial dependen muchos factores que contribuyen a la estabilidad de la empresa, las altas y bajas del desempeño de la misma. (CEPAL, 2013)

3.3.1 Contexto económico internacional y local para AMERICAN FOODS S.A.

3.3.1.1 Contexto macroeconómico ecuatoriano.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico No. 13 Ecuador; PIB, INFLACIÓN Y DESEMPLEO 2010-2012

En 2010 el PIB ascendió un 3,6%, en comparación con el 0,4% registrado en 2009, y la expansión prevista para 2011 es del 6,4%, ajustada al alza gracias a los mejores precios del petróleo. Debido al mayor crecimiento de la actividad económica, la situación del empleo mejoró y la tasa de desempleo disminuyó casi un punto. (CEPAL, 2013)

La demanda interna se expandió un 9%, mientras que la externa lo hizo solo un 2,3%. A raíz del aumento de la demanda interna, las importaciones crecieron un 16,3%. Esta situación incrementó el déficit de la cuenta corriente del 0,6% del PIB en 2009 al 3,5% del PIB en 2010. (CEPAL, 2013)

Entre las políticas macroeconómicas que se implementaron durante 2012, destacan la ampliación de las excepciones al impuesto a la salida de divisas y el proyecto de ley de la redistribución del gasto social (aún en revisión). El sector financiero fue objeto de varias reformas, tal como la ley para la regulación de los créditos para vivienda y vehículos; el aumento de la tasa de encaje y la obligación a las instituciones financieras de mantener mayor liquidez en el mercado doméstico; la redirección de los flujos del exterior vía el banco central; y el reemplazo de los burós de crédito privados por una institución pública. El proyecto de ley mencionado arriba también afecta a las instituciones financieras a través de aumentos impositivos, el levantamiento del sigilo bancario, y un límite salarial para los ejecutivos financieros. En el ámbito laboral, se reglamentó la jornada laboral de las empleadas domésticas y se amplió la protección postnatal. En el sector externo, se introdujeron nuevas restricciones a la importación de vehículos y partes para su ensamblaje; teléfonos celulares; y partes de ensamblaje de productos electrónicos. (CEPAL, 2013)

El fuerte crecimiento de la inversión en capital fijo se debió en gran parte a la continuación de la tendencia al alza de la inversión pública, con un énfasis en la construcción y mantención de infraestructura. De ahí que el gasto de capital e inversiones del sector público no financiero (SPNF) entre

enero y julio 2012 creciera un 24,9% en comparación con el mismo período del año anterior, mientras que los gastos corrientes lo hicieron en un 4,5% (en términos nominales). . (CEPAL, 2013)

Los ingresos fiscales aumentaron un 14,1% durante el mismo período. Este incremento se debió principalmente al crecimiento de los ingresos tributarios (28%) – gracias a las reformas tributarias de finales de 2011 – y, en menor medida, de los ingresos petroleros (2,9%), debido al alza interanual del precio de petróleo durante el primer trimestre y a pesar de su caída durante el segundo. Entre los ingresos tributarios destacan por su alto crecimiento los ingresos por concepto del IVA (26,3%) y el impuesto a la salida de divisas (150%). (INEC.2013)

ECUADOR: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS			
	2010	2011	2012
	Tasas de variación anual		
Producto interno bruto	3.3	8.0	4.8
Producto interno bruto por habitante	1.8	6.5	3.4
Precios al consumidor	3.3	5.4	4.9
Dinero (M1)	16.1	15.5	13.3
Tipo de cambio real efectivo d/	-1.7	2.2	-2.9
Relación de precios del intercambio	10.1	10.0	1.4
	Porcentaje promedio anual		
Tasa de desempleo urbano f/	7.6	6.0	4.8
Resultado global del gobierno central / PIB	-2.2	-1.8	-3.4
Tasa de interés pasiva nominal	4.6	4.6	4.5
Tasa de interés activa nominal h/	9.0	8.3	8.2
	Millones de dólares		
Exportaciones de bienes y servicios	19 609	24 670	26 705
Importaciones de bienes y servicios	22 652	26 409	28 299
Balanza de cuenta corriente	-1 625	-238	-427
Balanzas de capital y financiera i/	413	510	1 905
Balanza global	-1 212	272	1 479

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de cifras oficiales.

Tabla No. 9 Principales Indicadores Económicos

Entre enero y octubre de 2012, no hubo cambios en las tasas de interés activas máximas determinadas por el banco central. En este mismo período, las tasas activas referenciales de las instituciones financieras también se mantuvieron estables, con la excepción de la tasa de créditos de vivienda, que aumentó 0,5 puntos porcentuales entre enero y septiembre. (CEPAL, 2013)

A julio 2012, la oferta monetaria y la liquidez total presentaron tasas de crecimiento anuales del 10% y 15,8%, respectivamente, por debajo de las registradas durante 2011. El volumen del crédito del sistema financiero privado creció un 13,1% entre enero y septiembre de 2012, comparado con el mismo período del año anterior, 5,4 puntos porcentuales por debajo de la tasa alcanzada en 2011. (CEPAL, 2013)

Después de la fuerte expansión económica del año 2011, el crecimiento del PIB se desaceleró en 2012. Mientras el primer semestre superó las expectativas, es de esperar que el producto habrá crecido menos durante el segundo semestre, lo que llevaría la tasa para el año completo al 4,8%. El sector más dinámico en el primer semestre fue hoteles y restaurantes (22,4%). No obstante, la construcción (20,5%) sigue siendo el mayor factor contribuyente al crecimiento del PIB, dado su mayor participación en el producto. El sector petrolero se quedó relativamente estancado y la refinación se contrajo debido a problemas técnicos durante el primer semestre en la refinería Esmeraldas. (CEPAL, 2013)

La producción petrolera acumulada entre enero y septiembre de 2012 fue un 1,3% superior a la del mismo período del año anterior, en continuación de la tendencia de los años anteriores de incrementos en la producción de las empresas públicas y reducciones en la de las empresas privadas. Esto llevó la participación de las empresas públicas al 72% de la producción total. (CEPAL, 2013)

Por el lado del gasto, el crecimiento siguió siendo impulsado por la demanda interna. Durante el primer semestre, la inversión en capital fijo creció un 14,7%, debido en gran parte a la inversión pública en proyectos de infraestructura (sobre todo en vialidad, aeropuertos y puertos) y también a la construcción privada de viviendas, que sigue siendo incentivada por el gobierno. El consumo privado también contribuyó, aunque su crecimiento del primer semestre fue menor que durante 2011 (5,5%, comparado con 6,5%). Debido a las restricciones a la importación y al crédito de consumo

Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe implementadas a mitad del año, es de esperar que el dinamismo del consumo privado siga disminuyendo durante el segundo semestre. (CEPAL, 2013)

A octubre, la tasa de inflación alcanzó un 4,9%, con aumentos importantes en los rubros de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes (31,4%) y alimentos y bebidas no alcohólicas (6,0%). Mientras lo primero respondió al efecto interanual del aumento de impuestos específicos de noviembre de 2011, el alza de los precios de los alimentos se debió en gran parte a las condiciones climáticas adversas, con inundaciones entre enero y abril, y sequía entre abril y septiembre. El aumento de los precios internacionales de trigo en la segunda mitad del año también contribuyó, dado que el Ecuador es un importador neto de este alimento. Se estima que la inflación interanual a diciembre se mantendrá en torno al 5%. (CEPAL, 2013)

No obstante la desaceleración del crecimiento económico, los indicadores del mercado laboral siguieron mejorando, y se espera que la tasa de desempleo para el año completo se ubique más de un punto porcentual por debajo del 6% que se registró en 2011. Ello se debería a un aún mayor incremento en la tasa de ocupación, ya que la tasa de participación también habrá aumentado, del 55,2% a alrededor del 56%. A su vez, el salario mínimo continuó su tendencia al alza, y registró un incremento del 10,6% en términos nominales. Esto implicaría un alza de 5,2% en términos reales, similar al del 2011.

Durante el primer trimestre, la cuenta corriente de la balanza de pagos presentó un superávit de 530,8 millones de dólares, debido al efecto del alto precio de la mezcla ecuatoriana de petróleo en la balanza de bienes. En el segundo trimestre, esta se deterioró por la caída del precio del petróleo y el aumento del volumen de las importaciones. Mientras la balanza de bienes mantuvo un leve superávit, no pudo compensar el déficit estructural de la balanza de renta y servicios, lo que resultó en un déficit de

107,5 millones de dólares en la cuenta corriente. Para el año entero, se espera un déficit de la cuenta corriente – de menos del 1% del PIB – debido a la estabilización del precio del petróleo a niveles más altos y a un alza continua de las importaciones, aunque a un ritmo algo menor. A la vez, las remesas habrán vuelto a caer después de su recuperación parcial de 2011, debido a la continua contracción de las remesas provenientes de España, que más que compensó el leve incremento de las provenientes de los Estados Unidos. (CEPAL, 2013)

Por el lado de la cuenta financiera, la inversión extranjera directa en el primer semestre se mantuvo a los bajos niveles del mismo período del año anterior, y siguió mayoritariamente orientada a la explotación de minas y canteras. Las reservas internacionales a octubre representaron alrededor del 5,5% del PIB, 1,5 puntos porcentuales menos que en octubre de 2011.(CEPAL, 2012)

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
mar-11	131,03	0,34%	3,57%	1,58%
abr-11	132,10	0,82%	3,88%	2,41%
may-11	132,56	0,35%	4,23%	2,77%
jun-11	132,61	0,04%	4,28%	2,81%
jul-11	132,85	0,18%	4,44%	2,99%
ago-11	133,49	0,49%	4,84%	3,49%
sep-11	134,55	0,79%	5,39%	4,31%
oct-11	135,02	0,35%	5,50%	4,67%
nov-11	135,43	0,30%	5,53%	4,99%
dic-11	135,97	0,40%	5,41%	5,41%
ene-12	136,74	0,57%	5,29%	0,57%
feb-12	137,80	0,78%	5,53%	1,35%
mar-12	139,05	0,90%	6,12%	2,26%

Tabla No.10 Índices de precios al consumidor y sus variaciones.Fuente: BCE

En marzo de 2012 el índice de precios al consumidor se ubicó en 139,05, lo cual representa una variación mensual de 0,90%. El mes anterior fue de 0,78%, mientras en marzo de 2011 se ubicó en 0,34%. (CEPAL, 2013)

Por su parte, la inflación anual en marzo de 2012 fue de 6,12%, la variación del mes anterior fue de 5,53% y la de marzo de 2011 se ubicó en 3,57%. La inflación acumulada en marzo de 2012 se ubicó en 2,26%. En marzo de 2011 fue de 1,58%. A continuación se muestra la evolución de la inflación anual durante los dos últimos años. . (CEPAL, 2013)

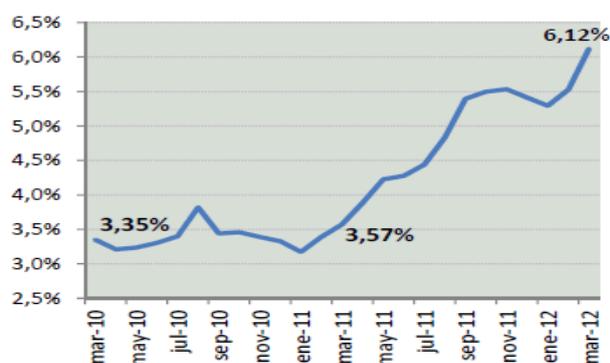


Gráfico No.14 Evolución de la inflación anual. Fuente: INEC

La variación de la inflación de marzo de 2012 se debe principalmente al incremento de precios de tres categorías: Alimentos y bebidas no alcohólicas; Prendas de vestir y calzado; y, Restaurantes y hoteles; las cuales aportan en 90,05% a la inflación mensual. Fuente: INEC



Gráfico No. 15 Aumento de IPC por sectores 2012, Fuente: INEC

Al analizar la inflación de acuerdo con las divisiones de artículos del IPC, se puede evidenciar que aquellos que forman parte de la división de *Alimentos y Bebidas no Alcohólicas* son los artículos que han contribuido en mayor medida al índice general de precios, pues representa el 79,29%. A

continuación se detallan los artículos de mayor incidencia dentro de ésta división. Fuente: Inec



Gráfico No.16 Inflación Mensual por divisiones de artículos. Fuente: INEC

Los alimentos constituyen el 30,10% de los artículos de la canasta del IPC y representa el 25% de la ponderación del índice, ésta división es sensible a los shocks externos (fenómenos climáticos, producción estacional, entre otros) y una variación de esta división genera perturbaciones en el IPC general. Por tal motivo es importante realizar un análisis por separado. Fuente: Inec

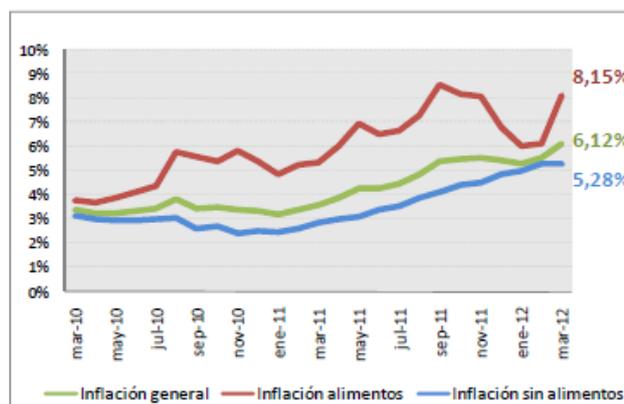


Gráfico No.17 Evolución de la inflación anual de alimentos y sin alimentos. Fuente:

Inec

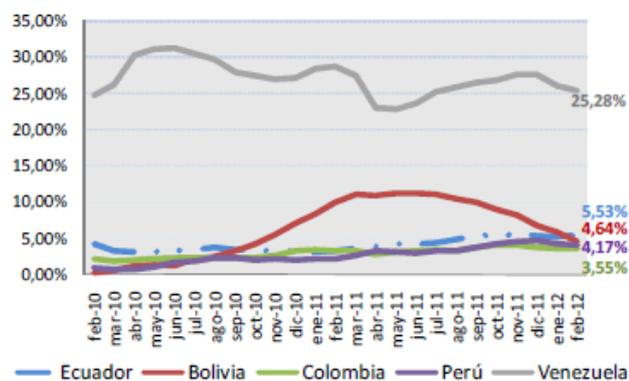


Gráfico No.18 Inflación anual del Ecuador y Venezuela vs Países del CAN Fuente: CEPAL

Al analizar los valores de la inflación anual de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Venezuela, se puede apreciar que en febrero de 2012 Ecuador se encuentra muy cercano del promedio, mientras que Venezuela se ubica muy por encima del resto de países con una inflación anual de 25,28%. (CEPAL, 2013)

En marzo de 2012, la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor(IPC) fue de 0,90%, en marzo de 2011 fue de 0,34%. La inflación anual en marzo de 2012 fue de 6,12%, hace un año esta cifra se ubicó en 3,57%. La inflación acumulada fue de 2,26%, en marzo de 2011 se ubicó en 1,58%.(CEPAL, 2013)

La división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas es la que más contribuyó en la inflación. La inflación mensual de este grupo en marzo fue de 2,46%. La inflación de los bienes transables fue de 1,24%, siendo superior a la inflación general y a la de los bienes no transables 0,42%. El valor de la canasta familiar básica se ubicó en 587,36 dólares, con un ingreso familiar de 545,07 dólares, es decir, el 92,80% de la canasta básica se cubre con el ingreso familiar. (CEPAL, 2013)

El Índice de Precios del Productor fue de 1.662,74; mostrando una variación mensual de 0,93% frente al -0,79% alcanzado en el mismo mes del año anterior, a su vez la inflación anual del productor es de 3,71%, el año anterior la cifra alcanzó el 4,56%. (CEPAL, 2013)

Finalmente, el índice de intermediación en el mes de análisis es de 90,28, lo cual representa una variación en el último mes de 1,14%, frente al -2,42% del mismo mes del año anterior. (CEPAL, 2013)

3.3.1.2 Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial. En 2012 la industria global de alimentos procesados alcanzó un valor de producción de 4,657 miles de millones de dólares. Se estima que para el periodo 2012 a 2020 la industria presentará una tasa media de crecimiento anual (TMCA) del 7.5%. La inversión en tecnología se ha incrementado, así como la automatización de los procesos productivos lo cual ha permitido que la industria sea de las más significativas para las economías en términos de producción y empleo. (Global I., 2012)

Existen una serie de problemas y oportunidades que debe enfrentar la industria en el corto y mediano plazo, como son el impacto del cambio climático, la escasez de los recursos naturales, la seguridad alimentaria, el aumento de la población mundial y las medidas proteccionistas. Por lo anterior, es necesario seguir innovando por ejemplo en alimentos funcionales, tecnologías de empaque, complementar la cadena de proveeduría incorporando a pymes, etc. (Global I., 2012)

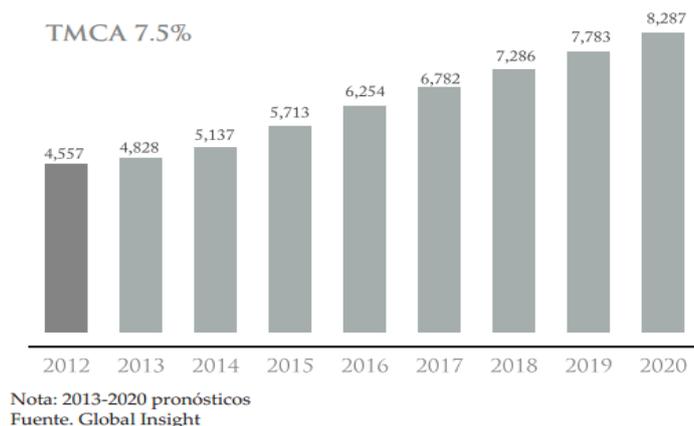


Gráfico No.19 Pronósticos de crecimiento de la industria alimenticia a nivel mundial

En 2012 los países que destacaron por el crecimiento en el valor de producción fueron Rusia, China y EE.UU. con un incremento del 16.1, 8.6 y 4.6% respectivamente. Cabe señalar que en la región de Norteamérica, la producción de México presenta una TMCA para el periodo 2012-2020 del 7.6% la cual es superior a la de Canadá y EE.UU. Además, este crecimiento es de igual forma superior al del total de Latinoamérica para el mismo periodo, TMCA 6.4%. (Global I., 2013)

País	PRODUCCIÓN 2012 (MMD)	CRECIMIENTO 2011-2012	% PART. 2012
China	1,041	8.6%	22.4%
EE. UU.	732	4.6%	15.7%
Japón	312	0%	6.7%
Brasil	242	-11.7%	5.2%
Alemania	175	-6.9%	3.8%
Francia	161	-4.7%	3.5%
Italia	137	-6.8%	2.9%
Rusia	130	16.1%	2.8%
México	124	3.3%	2.7%
India	111	0.9%	2.4%
Otros	1,492	-0.3%	32.0%
Total	4,657	1.6%	100.0%

Fuente. Global Insight

Tabla No.11 Principales países Productores de Alimentos Procesados

La industria de alimentos procesados la integra una amplia variedad de categorías, sin embargo podemos considerar 13 principales. En 2012 la categoría con mayor participación en las ventas mundiales de alimentos procesados fue la panadería con el 21%, en segundo lugar se encontraron los alimentos lácteos con el 20% y en tercero los alimentos procesados refrigerados con el 11%. (Global I., 2012)

CATEGORÍAS	DESCRIPCIÓN	% PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO 2012
Panadería	Alimentos horneados, biscochos y cereales para desayuno	21.1%
Lácteos	Leche, queso, productos de leche para beber y yogurt	19.8%
Alimentos procesados refrigerados	Pescado, pasta, pizza, carne procesada, sopa, ensaladas preparadas, frutas, etc.	10.5%
Confitería	Confitería de azúcar, chicles, confitería con chocolate	8.8%
Alimentos procesados deshidratados	Sopas, postres, pasta, fideos y arroz	6.8%
Botanas dulces y saladas	Papas fritas, nueces, palomitas, tortillas y botanas a base de maíz, pretzels, etc.	5.4%
Alimentos procesados congelados	Comidas instantáneas, postres, fideos, productos del mar, vegetales, etc.	5.3%
Aceites y grasas	Mantequilla, aceite para cocinar, margarina, aceite de oliva, aceite de semillas y vegetal	5.3%
Salsas, aderezos y condimentos	Salsas para cocinar, dips, productos en vinagre, pasta y purés de tomate, etc.	5.2%
Comida enlatada y conservada	Frijoles, frutas, pasta, sopas, tomates, vegetales, etc.	4.3%
Fideos, pastas y sopas	Pasta seca, enlatada o refrigerada, fideos instantáneos, etc.	4.1%
Helados	Yogurt congelado, helado artesanal, helado para consumo en el hogar	3.3%
Comida para bebé	Comida preparada y fórmula de leche	2.2%
Total alimentos procesados		100%

Fuente. Euromonitor

Tabla No.12 Participación por categoría en el mercado mundial de alimentos procesados.

Un desafío importante que enfrenta la industria es la inocuidad en los alimentos, conforme continúa la liberalización de los mercados y por ende la disminución de las barreras arancelarias, las regulaciones sanitarias y la soberanía alimentaria cobran relevancia.

Actualmente existen numerosas certificaciones y normas a nivel internacional que garantizan la calidad del producto final obtenido. Los principales riesgos asociados a la producción de alimentos son las prácticas agrícolas y de manufactura inadecuadas, utilización de químicos, contaminación en el envasado, entre muchos otros; por lo tanto existen certificaciones que garantizan la calidad en toda la cadena de suministro, desde la producción primaria hasta el transporte y distribución. (Global I., 2012)

Los costos en los combustibles, la responsabilidad corporativa y la sustentabilidad del medio ambiente son también aspectos a considerar en cualquier industria, acciones como el diseño de empaques reciclables han sido necesarias para promover industrias limpias. (Global I., 2012)

Tendencias: En países desarrollados la población puede destinar una mayor proporción de su ingreso a productos saludables, naturales y orgánicos; es por lo anterior que en Europa y en especial Alemania, lideran el consumo de productos orgánicos. Otra tendencia en auge es el comercio justo, el cual tiene como objetivo que los productores puedan negociar mejores términos de intercambio y que los consumidores puedan con su compra ayudar a reducir la pobreza. Aunado al concepto anterior, es deseable que la población prefiera alimentos producidos localmente, esta dinámica del mercado pretende fortalecer la demanda interna y reducir la dependencia por alimentos importados. (Global I., 2012)

La distribución minorista de alimentos en especial de supermercados y de tiendas de conveniencia, han influenciado el cambio de los patrones de consumo de la población a nivel mundial. Los pequeños almacenes y tiendas especializadas por ejemplo en bebidas y tabaco, han perdido participación en el mercado ya que los nuevos formatos ofrecen una amplia variedad de alimentos y de productos de consumo en general, los cuales son más fáciles de acceder para los consumidores. (Global I., 2012)

El aumento del consumo de alimentos procesados se ha favorecido también por la mayor disponibilidad de crédito al consumo de la población y del número de establecimientos que aceptan pagos con tarjeta. Por ejemplo,

algunos supermercados poseen sus propios productos financieros. (Global I., 2012)

A continuación las principales empresas productoras de alimentos procesados en el mundo, a las cuales se les considera líderes debido al monto anual de ventas, amplia oferta de productos en su portafolio, presencia internacional, capacidad para realizar fusiones y adquisiciones y posicionamiento dominante en el mercado:

EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN	VENTAS 2011. (MMD)	EMPLEADOS	LÍNEA DE NEGOCIO
Nestlé SA	Suiza	89	328,000	Una de las principales empresas de bienes de consumo en el mundo, la cual opera el sector de alimentos y bebidas. El portafolio de productos de la empresa incluye alimentos para bebés, bebidas, lácteos, platillos preparados, nutrición y cuidado de la salud y productos para animales, principalmente.
Mondelez International, Inc	EE.UU.	35	110,000	Empresa fabricante de alimentos procesados como botanas, bebidas, quesos, café, confitería y biscochos.
PepsiCo Inc	EE. UU.	66	278,000	Empresa dedicada a la producción, promoción y venta de una variedad de alimentos, botanas y bebidas.
Unilever Group	Países Bajos	68	171,000	Producción de bienes de consumo como alimentos, productos para el hogar y el cuidado personal.
Mars Inc	EE. UU.	30	70,000	Confitería, comida preparada, bebidas, alimento para mascotas.
Danone, Groupe	Francia	25	101,885	Una de las principales empresas productoras de lácteos en el mundo, ofrece también agua embotellada, nutrición infantil, productos orgánicos y alimentos para bebé.
Kellogg Co	EE. UU.	13	30,700	Empresa multinacional productora de alimentos para desayuno, botanas, barras de cereal, galletas dulces y saladas.
General Mills Inc	EE. UU.	17	35,000	Fabricante de bienes de consumo como cereales, snack, lácteos, panadería y comida preparada.
Lactalis, Groupe	Francia	15	54,000	Producción de lácteos como leche, mantequilla, queso y crema.
Grupo Bimbo SAB de CV	México	11	133,602	Producción, distribución y venta de una amplia variedad de productos de panadería como galletas, roles, biscochos, pasteles, barras de cereal y tortillas.

Fuente. Hoover's y MarketLine.

Tabla No. 13 Principales empresas de alimentos procesados en el mundo.

La importancia de las normas y sistemas de certificación radica en los beneficios que generan a los productores de alimentos, ya que conducen a un mayor rendimiento de la fuerza laboral y demás factores de la producción, mejores condiciones laborales, además de ayudar a la reducción daños al medio ambiente en el largo plazo. Poseer un sistema integral de calidad y productividad, ofrece a las empresas competitivas de la industria, la posibilidad de comercializar sus productos en cualquier parte del mundo, ya que son reconocidas por legislaciones nacionales y también por grandes cadenas de tiendas minoristas.

A continuación los estándares más importantes:

-S.Q.F. (Safe Quality Food). Sistema de certificación integral para productores, mayoristas y distribuidores que asegura la inocuidad y gestión de calidad alimentaria en todos los eslabones de la cadena de abasto.

-HACCP (Hazard Analysis & Critical Control Points). Es un sistema de gestión de inocuidad de los alimentos basado en el control de los riesgos químicos, físicos y biológicos, en la manipulación de los alimentos. Propicia el uso eficiente de los recursos, facilita la inspección por parte de las autoridades encargadas de regulación sanitaria y el comercio internacional.

-BRC (British Retail Consortium). Se enfoca a empresas proveedoras de alimentos a nivel minorista. Actualmente es una norma de seguridad alimentaria global, que abarca alimentos, productos de consumo, procesos de empaque, almacenamiento y distribución.

-IFS (International Food Standard). Es un sistema de seguridad alimentaria global desarrollado por las asociaciones comerciales alemanas y francesas, que homologaron los requisitos de seguridad alimentaria de varios minoristas en una sola norma. El propósito del IFS es reducir costos y dar transparencia a toda la cadena de proveeduría.

-BASC (Business Alliance for Secure Commerce).

Es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. Facilita el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística.

-Global G.A.P. Es un organismo privado creado por minoristas británicos en conjunto con supermercados de Europa continental, que también incluye a representantes de los productores.

Establece normas voluntarias a través de las cuales se puede certificar productos agrícolas en todas partes del mundo. Hoy en día las empresas de distribución europeas exigen el cumplimiento de este protocolo a sus proveedores de productos primarios, como garantía de buenas prácticas agrícolas. (CEPAL, 2012)

3.3.1.3 Comportamiento y evolución de la industria en

el ámbito local. Según estudio realizado por INEC en el 2012 el 36,9% de los establecimientos del país se dedican a alimentos y bebidas. La elaboración de productos correspondientes a alimentos y bebidas constituye el 7,7% del Valor Agregado Bruto dentro del Producto Interno Bruto (PIB).

Del total de establecimientos que han declarado actividad económica², se tiene que el 36,9% se dedica a actividades relacionadas con alimentos y bebidas. De éstos, un 5,4% está relacionado con la elaboración de productos alimenticios, un 68,4% se dedica al comercio al por mayor y menor; y un 26,2% realiza actividades relacionadas a servicios de alimentos y bebidas.

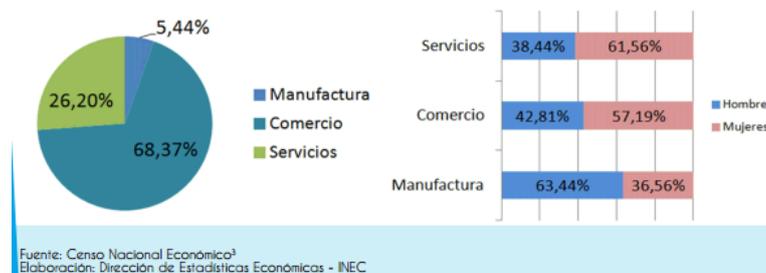


Gráfico No.20 Industria Alimentos y bebidas como actividad económica en Ecuador. Fuente: INEC, 2012

3.3.1.4 Comportamiento de la demanda tanto local

como mundial. Durante 2012, el consumo de alimentos procesados en el mundo registró un valor de 4,643 mmd y se espera que crezca a una TMCA del 7.5% en el periodo 2012-2020.

La demanda por alimentos procesados tiende a ser menos sensible a cambios en las condiciones económicas en comparación a otras industrias. Sin embargo, factores como la obesidad, la preocupación por el abastecimiento local y el uso de ingredientes de calidad pueden afectar la demanda de dichos bienes. Cabe destacar la creciente demanda por

alimentos procesados ejercida por países emergentes y subdesarrollados, la cual obedece a factores como el aumento del ingreso y de la clase media; pero principalmente por la rápida recuperación de estas economías ante las turbulencias financieras de los últimos años, en comparación a países de la zona euro o Japón que se encuentran en recesión.

PAÍS	CONSUMO 2012 (MMD)	CRECIMIENTO 2011-2012	% PART. 2012
China	1,044	8.4%	22.5%
EE.UU.	732	3.8%	15.8%
Japón	349	0%	7.5%
Brasil	205	-12.0%	4.4%
Alemania	174	-5.9%	3.7%
Francia	164	-4.7%	3.5%
Rusia	148	13.8%	3.2%
Italia	146	-7.6%	3.1%
México	125	2.5%	2.7%
Reino Unido	122	-0.8%	2.6%
Otros	1,434	0.4%	30.9%
Total	4,643	1.7%	100%

Fuente. Global Insight

Tabla No.14 Principales países consumidores de Alimentos Procesados

Importaciones desde el Mundo				
(Miles de dólares y Toneladas)				
País Informante ECUADOR				
Divisiones de la CIU revisión 2 / País de origen			Año	
			2011	
			Valor	Volumen
31 Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Alemania, República Federal de		3,879	1,037
	Argentina		142,158	239,283
	Australia		170	63
	Austria		1,667	519
	Bolivia		156,216	194,292

Brasil	58,819	67,559
Bélgica-Luxemburgo	4,654	2,896
Canadá	12,939	17,151
Chile	118,571	62,543
China, República Popular de	11,716	8,064
Colombia	172,192	112,06
Corea, República de	154	147
Costa Rica	10,101	5,578
Cuba	113	35
Côte d'Ivoire	1	0
Dinamarca	1,8	319
Egipto	8	3
Emiratos Arabes Unidos	89	2
España	12,574	3,481
Estados Unidos	200,41	302,831
Finlandia	433	168
Francia	2,626	992
Grecia	677	659
Guatemala	2,799	2,545
Honduras	7,856	9,612
Hong Kong	149	92
India	599	139
Indonesia	111	140
Irlanda	5,269	855
Islandia	10	1
Israel	5	1
Italia	6,74	2,26
Jamaica	58	23
Japón	252	63
Letonia	25	7
Libia	6	1
Luxemburgo	64	1
Malasia	15,586	13,118
Marruecos	5	0
México	34,862	21,969

Nicaragua	6,437	7,738
No declarados	7,756	33,139
Noruega	48	22
Nueva Zelandia	205	0
Panamá	1,038	1,231
Paraguay	850	320
Países Bajos	7,601	5,605
Perú	143,74	183,468
Polonia	543	131
Portugal	94	17
Reino Unido	18,027	5,747
República Checa	76	26
República Dominicana	122	22
Singapur	765	240
Sudáfrica, República de	41	12
Suecia	498	115
Suiza	695	67
Tailandia	1,122	1,317
Taiwán, prov. china de	44	6
Uruguay	4,725	126
Venezuela	144	146
Viet Nam	462	380

Tabla No. 15 Importaciones desde el mundo, país informante: Ecuador. Fuente: Badecel, Base de datos Estadísticos de comercio exterior, CEPAL.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS ECONÓMICO PARA AMERICAN FOODS S.A.

El ANÁLISIS ECONÓMICO corresponde a la identificación financiera y económica de AMERICAN FOODS S.A., mediante la selección del método para aplicación del principio de plena competencia:

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

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

4.3 Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.

4.4 Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado

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

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

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

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

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

4.9.1 Conclusiones a las que se hubiera llegado.

4.1 Detalle Y Cuantificación De Operaciones Con Partes Relacionadas

Durante el año 2012, AMERICAN FOODS S.A. realizó ventas para cubrir demanda de otros países a sus partes relacionadas como se detalla a continuación:

-Goya Foods Panama, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

GOYA FOODS PANAMA	
Meses	Valor
Enero	545,45
Febrero	545,45
Marzo	545,45
Abril	545,45
Mayo	545,45
Junio	545,45
Julio	545,45
Agosto	545,45
Septiembre	545,45
Octubre	545,45
Noviembre	545,45
SUMAN	\$ 6.000,00

Fuente: La Autora

-Goya Foods Guyana, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

GOYA FOODS GUYANA	
Meses	Valor
Enero	181,82
Febrero	181,82
Marzo	181,82
Abril	181,82
Mayo	181,82
Junio	181,82
Julio	181,82
Agosto	181,82
Septiembre	181,82
Octubre	181,82
Noviembre	181,82
SUMAN	\$ 2.000,00

Fuente: La Autora

-Goya Foods Costa Rica, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

GOYA FOODS COSTA RICA	
Meses	Valor
Junio	500,00
Julio	500,00
Agosto	500,00
Septiembre	500,00
Octubre	500,00
Noviembre	500,00
SUMAN	\$ 3.000,00

Fuente: La Autora

-Goya Foods SPAIN, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

GOYA FOODS SPAIN	
Meses	Valor
Junio	333,33
Julio	500,00
Agosto	500,00
Septiembre	500,00
Octubre	500,00
Diciembre	500,00
SUMAN	\$ 2.000,00

Fuente: La Autora

-Amerifoods SPAIN, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

AMERIFOODS SPAIN	
Meses	Valor
Enero	5000,00
Febrero	5000,00
Marzo	5000,00
Abril	5000,00
Mayo	5000,00
Junio	5000,00
Julio	5000,00
Agosto	5000,00
SUMAN	\$ 40.000,00

Fuente: La autora

-Amerifoods Peru, realizó compras de inventario a American Foods S.A. durante el año 2012 por las siguientes sumas:

AMERIFOODS PERU	
Meses	Valor
Junio	11666,67
Julio	11666,67
Agosto	11666,67
Septiembre	11666,67
Octubre	11666,67
Diciembre	11666,67
SUMAN	\$ 70.000,00

Fuente: La Autora

A continuación se detallan las compras realizadas a su único proveedor en EEUU. Goya Foods Inc.:

GOYA FOODS INC.	
Enero	\$ 9.333,33
Febrero	\$ 9.333,33
Marzo	\$ 9.333,33
Abril	\$ 9.333,33
Mayo	\$ 9.333,33
Junio	\$ 9.333,33
Julio	\$ 9.333,33
Agosto	\$ 9.333,33
Septiembre	\$ 9.333,33
Octubre	\$ 9.333,33
Noviembre	\$ 9.333,33
Diciembre	\$ 9.333,33
SUMAN	\$ 112.000,00

Fuente: La Autora

4.2 Selección Del Mejor Método O Método Aplicado Según Ppc

En base a la información proporcionada por la compañía y tal como se menciona en el Análisis Funcional, principalmente adquiere productos alimenticios y conservas para comercialización y distribución, por lo tanto el método idóneo para aplicar es MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA.

4.2.1 Método De Precio De Reventa. Método de Precio de Reventa fue elegido como el método más recomendable para aplicarlo en el análisis de precios de transferencia de la compañía AMERICAN FOODS S.A. debido a que se trata de una empresa importadora que distribuye localmente alimentos procesados, sin agregar ningún otro proceso adicional. Para aplicar este método se busca la relación porcentual de la utilidad con respecto de las ventas o costos o gastos, comparando este margen con el margen que generen bajo el mismo método las demás empresas no controladas dentro del análisis, todo esto bajo los lineamientos de la OCDE y de la LRTI.

Métodos No Seleccionados

Método de Precio Comparable No Controlado. La aplicación de este método es recomendable aplicarlo para intangibles como uso de marca , también para intereses y operaciones que estén sujetas a ciertas condiciones como riesgo por tipo de cambio, demografía etc., lo cual nos parece que no se trata de alguna actividad que tenga que ver con las funciones que realiza AMERICAN FOODS S.A.

Método de Costo Adicionado. La aplicación de este método es recomendable para empresas que provean servicios o que comercialicen productos semi-terminados entre si y lleven contratos a largo plazo de compra venta comparando las transacciones que realizan entre sí como empresas controladas y con terceros. Por tanto es un método que no

resulta aplicable para AMERICAN FOODS S.A. dentro del análisis de los precios de transferencia aplicados en el 2012.

Método de Partición de Utilidades. El presente método es recomendable en caso de comparar dos compañías relacionadas que tengan funciones relativamente iguales, considerando la proporción de sus actividades para obtener la proporción de utilidad de cada empresa controlada. Asimismo considera los demás costos, gastos riesgos asumidos, lo que hace un poco difícil la comparación de dos empresas dentro del mismo grupo con atribuciones y condiciones iguales para el efecto de la comparación. Por tanto este método no es aplicable para AMERICAN FOODS S.A.

Método Residual de Partición de Utilidades. La aplicación de este método es parecida a la anterior además de considerar las características de las empresas también relaciona las operaciones que se han realizado sobre intangibles entre las partes relacionadas. Lo que convierte a este método no aplicable para el grupo, ya que entre las dos compañías no existen transacciones de este tipo.

4.3 Selección Del Indicador De Rentabilidad Según Método Seleccionado

Después de haber llevado a cabo una investigación de las bases de datos mencionadas anteriormente, seleccionamos un conjunto de compañías ampliamente comparables, buscando aquellas que realizan el mismo negocio o que tienen un giro comercial considerablemente similar al de AMERICAN FOODS S.A., el indicador que se escogió fue en base a la página de Standard & Poors.

4.4 Detalle de Comparables Seleccionados

La información que resulta necesaria para determinar la comparabilidad de las empresas en primera instancia es la información

financiera, la cual debe satisfacer a los usuarios de la misma, para que sea útil para nuestro análisis y se pueda formar un juicio con respecto a:

- El nivel de rentabilidad
- La posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez
- La capacidad financiera de crecimiento
- El flujo de fondos

La información financiera de nuestro interés para el estudio la podemos hallar de manera pública y privada, en Ecuador podemos realizar una búsqueda detallada a través de los estudios realizados por organismos como:

- SRI
- BCE
- Agrupaciones económicas
- Páginas web de las entidades de estudio

La información privada la podemos encontrar en bases de datos externas, a las cuales tenemos acceso limitado como personas naturales o estudiantes, está disponible para organizaciones y por medio de pagos mensuales.

Entre las bases de datos más mencionadas en páginas web económicas tenemos:

- Bases de datos de Standar&Poor's
- OSIRIS de Bureau Van Dijk
- Bases de datos disponibles en la página de CEPAL

Como una ayuda técnica para el caso actual realizamos la búsqueda de empresas comparables de tres fuentes, dos fuentes internas y una fuente externa:

1. Las estadísticas que obtuvimos gracias a la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS proporcionan información financiera básica, detallada y de mercado de las instituciones financieras, comerciales y de servicios activos en el Ecuador.

La Superintendencia de compañías obtiene esta información mediante la presentación de estados financieros de las compañías, así como de los informes anuales e indicadores. Esta base de datos ofrece información relativa a más de 32.000 compañías vigentes que han presentado su información.

2. La fuente externa que utilizamos es la de Standard & Poors, la cual proporcionó calificaciones financieras de distintas empresas ubicadas en el sector “FOOD & BEVERAGES”, que tiene relación con el sector en el que opera nuestra empresa en estudio.
3. La última fuente es interna, la obtuvimos por tipo de empresa según su actividad y el estudio fue realizado por el equipo de investigación económica EKOS dentro de sus estudios anuales sobre empresas por sector.

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

Se ha considerado para el estudio un número de siete compañías comparables no controladas, es un número adecuado de contribuyentes comparables no controlados para medir el grado de cumplimiento del Principio de Plena Competencia de AMERICAN FOODS S.A.

A continuación presentamos las compañías comparables no controladas que fueron seleccionadas para la realización del Estudio de Precios de Transferencia de AMERICAN FOODS S.A. según Superintendencia de compañías:

RANKING GLOBAL 2.012	RAZÓN SOCIAL	CÓDIGO CIIU4 N6	CIIU4 N6	PROVINCIA	SEGMENTO
EMPRESA A	DINADEC S.A.	G4630.52	Venta al por mayor de bebidas alcohólicas, incluso el envasado de vino a granel sin transformación.	GUAYAS	GRANDE
EMPRESA B	LA FABRIL S.A.	G4661.03	Venta al por mayor de combustibles líquidos nafta, biocombustible incluye grasas, lubricantes y aceites, gases licuados de petróleo, butano y propano.	MANABI	GRANDE
EMPRESA C	NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL N.I.R.S.A. S.A.	G4630.42	Venta al por mayor de pescado, crustáceos, moluscos y productos derivados en establecimientos especializados.	GUAYAS	GRANDE
EMPRESA D	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.	G4711.00	Venta al por menor de gran variedad de productos entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de	GUAYAS	GRANDE
EMPRESA E	DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S.A.	G4649.31	Venta al por mayor de productos farmacéuticos.	GUAYAS	GRANDE
EMPRESA F	PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA	G4661.04	Venta al por mayor de combustibles líquidos: gasolina.	PICHINCHA	GRANDE
EMPRESA G	CONSTRUMERCADO S.A.	G4663.13	Venta al por mayor de materiales de construcción: arena, grava, cemento, etcétera.	GUAYAS	GRANDE

FUENTE: Superintendencia de Cías., Estados Financieros reportados por las compañías. Fecha de corte 25 de julio del 2012.

ELABORACIÓN: Dirección de Investigación y Estudios. Intendencia Nacional de Gestión Estratégica.

Tabla No. 16 Selección de empresas comparables de acuerdo a Sector Económico según Súper Intendencia de Compañías.

Dentro del Segundo análisis realizado para encontrar empresas comparables que se sujeten al método Precio de Reventa el cual nos indica que la similitud que deben tener las empresas en comparación son los riesgos asumidos y las funciones realizadas, indistintamente del producto que comercialicen.

Aunque si comercializaran bajo los mismos términos y los mismos productos sería ideal. Se consultó varias búsquedas en bases de datos públicos disponibles en las páginas de la CAN, ALADI, CEPAL, y otros.

La base de datos que nos proporcionó un detalle más cercano a lo que puede ser una empresa comparable para AMERICAN FOODS S.A. es S&P Dow Jones Indices de la página de STANDARD & POORS.

La primera búsqueda consistió en filtrar la industria en la que se desarrolla nuestra empresa que es la de Distribución de Alimentos y bebidas procesados, de lo que obtuvimos 63 empresas bajo esa modalidad de giro de negocio, detalladas a continuación:

S&P DOW JONES INDICES McGRAW HILL FINANCIAL		TOTAL DE 63 EMPRESAS COMPARABLES SEGÚN INDEX NAME				
Index Name:		S&P Food & Beverage Select Industry Index				
Full Constituents List		FUNCIONES				
		FABRICA		DISTRIBUCIÓN		
EMPRESA	SIMBOL.	CALIFICACIÓN RIESGO S&P	IMPORTACIÓN	CIÓN/PROCESO	N	PRODUCTO/ACTIVIDAD
Andersons Stores	ANDE	AA+/A-1+			X	ALIMENTOS PROCESADOS
Annie's Inc	BNNY	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Archer-Daniels-Midland Co	ADM	a		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
B&G Foods Inc	BGS	NA			X	ALIMENTOS PROCESADOS
Beam Inc	BEAM	a-3		X	X	VINOS
Boston Beer Inc A	SAM	NA		X	X	CERVEZA ALIMENTOS
Boulder Brands Inc.	BDBD	NA	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS
Brown-Forman Corp B	BF.B	a-		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Bunge Ltd	BG	bbb-		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Cal Maine Foods Inc	CALM	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Campbell Soup Co	CPB	bbb+		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Casey's General Stores Inc	CASY	NA	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS
Chiquita Brands Intl Inc	CQB	b		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS

Coca-Cola Co	KO	aa-		X	X	NO ALCOHOLICAS DISRTIBUCION BEBIDAS
Coca-Cola Enterprises	CCE	bbb+		X	X	NO ALCOHOLICAS DISTRIBUCION
ConAgra Foods Inc	CAG	a-3	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION BEBIDAS
Constellation Brands Inc A	STZ	bb+	X		X	ALCOHOLICAS DISRTIBUCION
Costco Wholesale Corp	COST	a+	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
Darling Intl Inc	DAR	bb+		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS
Dean Foods Co	DF	b+		X	X	DISRTIBUCION LACTEOS DISRTIBUCION
Diamond Foods	DMND	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Dole Food Co Inc	DOLE	b-	X	X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Dr Pepper Snapple Group	DPS	bbb+		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
Flowers Foods Inc	FLO	bbb-		X	X	PANADERIA DISRTIBUCION
Fresh Del Monte Produce	FDP	NA	X	X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
General Mills Inc	GIS	bbb+		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Green Mountain Coffee Roasters Inc	GMCR	bb-		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
Hain Celestial Group Inc	HAIN	NA	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
Harris Teeter Supermarkets Inc	HTSI	NA	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION DE
The Hershey Co.	HSY	a		X	X	CHOCOLATE DISTRIBUCION
Homel Foods Corp	HRL	a		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Ingredion Inc	INGR	bbb		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
J&J Snack Foods	JJSF	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Kellogg Co	K	bbb+	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Kraft Foods Group Inc. MEX	KRFT	bbb	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Kroger Co	KR	bbb	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
Lancaster Colony Corp	LANC	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
McCormick & Co	MKC	a-		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION DE
Mead Johnson Nutrition Co	MJN	bbb		X	X	FORMULAS NUTRITIVAS DISRTIBUCION DE
Molson Coors Brewing Co CANADA	TAP	bbb-	X		X	BEBIDAS ALCOHOLICAS DISTRIBUCION
Mondelez Intemational Inc	MDLZ	bbb	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION BEBIDAS
Monster Beverage Corp	MNST	NA	X		X	ENERGETICAS DISTRIBUCION
PepsiCo Inc	PEP	a	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION AVES DE
Pilgrims Pride Corp	PPC	bb-		X	X	CORRAL DISRTIBUCION
Pinnacle Foods Inc	PF	NA		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Post Holdings Inc.	POST	b		X	X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION
PriceSmart Inc	PSMT	NA	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISTRIBUCION
Safeway Inc	SWY	bbb	X		X	ALIMENTOS PROCESADOS DISRTIBUCION AVES DE
Sanderson Fams	SAFM	NA		X	X	CORRAL DISRTIBUCION

Smucker J.M. Co	SJM	bbb+		X	X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Snyders-Lance Inc	LNCE	NA	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Supervalu Inc	SVU	b+	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Susser Holdings Corp	SUSS	NA	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Sysco Corp	SYU	a	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
The Fresh Market Inc	TFM	NA	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
The Hillshire Brands Co.	HSH	bbb	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Tootsie Roll Industries Inc	TR	NA		X	X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
TreeHouse Foods Inc	THS	bb-		X	X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Tyson Foods Inc A	TSN	bbb	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
United Natural Foods Inc	UNFI	NA	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Wal-Mart Stores	WMT	aa	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
WhiteWave Foods Co	WWAV	NA		X	X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS
Whole Foods Market Inc	WFM	bbb-	X		X	DISRTIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS

Tabla No. 17 Selección de 63 empresas comparables por Index Name mediante S&P Dow Jones Indices.

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

El segundo filtro fue denominado como empresas que reportaron información, de lo que se excluyó las que no contaban con la misma dándonos un total de 42 empresas.

El tercer filtro consistió en excluir empresas que se dediquen a una sub actividad como criadero de aves de corral y distribución de sus alimentos, empresas que distribuyen bebidas alcohólicas o que comercian por internet, lo que dio un resultado de 38 empresas.

El cuarto filtro nos ayudó a excluir empresas que además de la importación y distribución también fabriquen parte de sus productos entre sus funciones, dándonos un resultado de 16 empresas.

Por último, para ser más exactos y poder realizar una comparación más idónea agrupamos por la calificación que da S&P a las empresas

restantes, buscando una similitud con el comportamiento del mercado ecuatoriano y los riesgos a los cuales se enfrenta AMERICAN FOODS S.A. dentro de nuestro país.

El resultado final fueron 7 empresas, de las cuales algunas de ellas poseen distribuidoras en el mercado local:

S&P DOW JONES INDICES MCGRAW HILL FINANCIAL		SELECCIÓN DE 7/63 EMPRESAS COMPARABLES SEGÚN CALIFICACIÓN DE RIESGOS DE S&P						
Index Name:		S&P Food & Beverage Select Industry Index						
Full Constituents List		FUNCIONES						
		CALIFICACIÓN		FABRICA DISTRI				
		RIESGO S&P		IMPORTAC IÓN/PRO BUCIÓ PRODUCTO/ACT				
EMPRESA	SIMBOL	RIESGO S&P	INTERPRETACIÓN	IÓN	CESO	N	IVIDAD	
Kellogg Co	K	bbb+	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
Kraft Foods Group Inc. MEX	KRFT	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
Kroger Co	KR	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
Mondelez International Inc	MDLZ	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
Safeway Inc	SWY	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
The Hillshire Brands Co.	HSH	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	
Tyson Foods Inc A	TSN	bbb	Capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros, pero más sujeta a condiciones económicas adversas.	X		X	DISTRIBUCION ALIMENTOS PROCESADOS	

Fuente: S&P Dow Jones Indices.

Tabla No. 18 Selección de empresas comparables mediante S&P Dow Jones Indices.

Como dato adicional presentamos 10 empresas resultantes comparables dentro de Ecuador con las funciones y los riesgos de AMERICAN FOODS S.A. según estudio realizado por el SRI en el 2012:

EMPRESAS QUE RESULTAN COMPARABLES CON AMERICAN FOODS S.A. SEGÚN ESTUDIO REALIZADO POR SRI DENTRO DEL TOP RANKING 1000 EMPRESAS 2012 DISTRIBUIDORAS DE ALIMENTOS

DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.
CORPORACION SUPERIOR CORSUPERIOR S.A.
DISTRIBUIDORA COLOMBINA DEL ECUADOR S.A.
PEPSICO ECUADOR CIA. LTDA.
MEAD JOHNSON NUTRITION ECUADOR CIA. LTDA.
TROPICALIMENTOS S.A.
KELLOGG ECUADOR C. LTDA. ECUAKELLOGG
COMERCIALIZADORA DARPA SA
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y LICORES CIA. LTDA. PROALCO
UNIDAL ECUADOR S.A.

Fuente: Equipo Investigación Ekos y Unidad de Análisis Económico de Corporación Ekos
Tabla No. 19 Selección de Empresas Comparables de acuerdo a estudio por sector
Alimentos según revista EKOS.

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

1. Como primer punto se expone un listado de actividades que realiza cada una de las dos empresas, AMERICAN FOODS S.A. y la empresa del grupo radicada en el exterior: GOYA FOODS S.A. como empresa controlada, la cual nos provee toda la mercadería que importamos y comercializamos:

Factores de comparabilidad de las empresas.		
Funciones	AMERIFOODS S.A.	GOYA FOODS USA
Diseño de producto		X
Fabricación del producto		X
Investigación y desarrollo	X	
Compra y manejo de materiales	X	
Manejo de Inventario	X	X
Ventas y distribución del producto	X	
Promoción y marketing	X	X
Control de calidad	X	X
Gestión legal	X	
Gestión Contable Financiera C y C	X	
Recursos Humanos	X	
Riesgos		
Manejo de inventario	X	X
Por defectos de producto	X	
Tipo de cambio	X	
Tasas de interés	X	
Riesgo de mercado	X	X
Activo Fijo	X	
Activos intangibles de manufactura/distrib.		X
Intangibles de marketing		X

Tabla No. 20 Funciones y Riesgos asumidos entre empresas Controladas. Fuente:

La autora

2. Como siguiente punto trabajamos con las empresas que resultaron de la búsqueda de empresas comparables según los métodos recomendados en el presente capítulo y detallamos la función principal que realiza cada empresa.

BÚSQUEDA DE COMPARABLES	
EMPRESA	FUNCIONES
EMPRESA A	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA B	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA C	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA D	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA E	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA F	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA G	DISTRIBUCIÓN

Tabla No. 21 Detalle de Funciones realizadas por empresas comparables no controladas.

Fuente: La autora

3. Como tercer punto presentamos el estado de resultados promedio de los años 2010 al 2012 de AMERICAN FOODS S.A., lo cual nos proporciona rubros necesarios para este estudio al momento de determinar los márgenes de utilidad y ajustes necesarios en la comparabilidad con las empresas no controladas:

AMERIFOODS S.A.	
ESTADO DE RESULTADOS	
PERÍODO PROMEDIO 2010-2012 EN MILLONES	
VENTAS UNIDADES	292.500
VENTAS	\$ 19.500,00
COSTOS	\$ 6.329,70
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.170,30
OTROS INGRESOS/EG	\$ 1.300,00
UTILIDAD ANTES PART. LABORAL	\$ 11.870,30
PART. LABORAL 15%	\$ 1.780,55
UTILIDAD ANTES IMPTO RTA.	\$ 10.089,76
IMPTO RTA. 25%	\$ 2.522,44
UTILIDAD NETA	\$ 7.567,32
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA=	UB/VENTAS
	0,6754

Tabla No. 22 Estado de Resultados Promedio 2010 al 2012 Fuente: La Autora

- Como siguiente punto presentamos en compendio los estados de resultados por cada año de las empresas que hayan resultado comparables no controladas en el capítulo presente:

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

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2010							
\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 10.400,00	\$ 1.950,00	\$ 6.500,00	\$ 26.000,00	\$ 65.000,00	\$ 3.900,00	\$ 7.800,00
COSTO DE VENTAS	\$ 3.900,00	\$ 650,00	\$ 1.950,00	\$ 11.050,00	\$ 19.500,00	\$ 780,00	\$ 2.015,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.500,00	\$ 1.300,00	\$ 4.550,00	\$ 14.950,00	\$ 45.500,00	\$ 3.120,00	\$ 5.785,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.300,00	\$ 260,00	\$ 1.105,00	\$ 3.900,00	\$ 5.200,00	\$ 1.170,00	\$ 780,00
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.420,00	\$ 728,00	\$ 2.665,00	\$ 8.710,00	\$ 36.400,00	\$ 1.170,00	\$ 4.069,00

Tabla No.23 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2010. Fuente: La autora

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2011							
\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 10.608,00	\$ 3.250,00	\$ 5.655,00	\$ 27.560,00	\$ 59.800,00	\$ 4.615,00	\$ 10.400,00
COSTO DE VENTAS	\$ 4.024,80	\$ 910,00	\$ 1.560,00	\$ 11.700,00	\$ 18.850,00	\$ 910,00	\$ 2.600,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.583,20	\$ 2.340,00	\$ 4.095,00	\$ 15.860,00	\$ 40.950,00	\$ 3.705,00	\$ 7.800,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.462,24	\$ 292,45	\$ 1.242,90	\$ 4.386,72	\$ 5.848,96	\$ 1.316,02	\$ 877,34
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.340,96	\$ 1.735,55	\$ 2.072,10	\$ 9.133,28	\$ 31.201,04	\$ 1.608,98	\$ 5.986,66

Tabla No.24 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2011. Fuente: La autora

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2012							
\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 9.945,00	\$ 4.615,00	\$ 5.850,00	\$ 24.700,00	\$ 66.300,00	\$ 5.200,00	\$ 12.428,00
COSTO DE VENTAS	\$ 4.095,00	\$ 1.170,00	\$ 1.755,00	\$ 9.750,00	\$ 20.800,00	\$ 1.121,90	\$ 3.120,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 5.850,00	\$ 3.445,00	\$ 4.095,00	\$ 14.950,00	\$ 45.500,00	\$ 4.078,10	\$ 9.308,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.335,62	\$ 267,12	\$ 1.186,77	\$ 4.006,86	\$ 5.342,48	\$ 1.202,06	\$ 801,37
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.734,38	\$ 2.865,88	\$ 2.128,23	\$ 8.603,14	\$ 36.257,52	\$ 2.096,04	\$ 7.570,63

Tabla No. 25 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2012. Fuente: La autora

5. A continuación tenemos los márgenes de utilidad bruta de las empresas comparables distribuidos por año y totalizados con su respectiva ponderación:

MARGENES DE UTILIDAD BRUTA							
PERÍODO FISCAL	EMPR ESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
2010	0,625	0,667	0,700	0,575	0,700	0,800	0,742
2011	0,621	0,720	0,724	0,575	0,685	0,803	0,750
2012	0,588	0,746	0,700	0,605	0,686	0,784	0,749
TOTAL	1,834	2,133	2,124	1,756	2,071	2,387	2,241

Tabla No. 26 Márgenes de utilidad Bruta empresas comprables por período. Fuente: La autora

PONDERACIÓN							
PERÍODO FISCAL	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
2010	0,341	0,313	0,330	0,327	0,338	0,335	0,331
2011	0,338	0,338	0,341	0,328	0,331	0,336	0,335
2012	0,321	0,350	0,330	0,345	0,331	0,329	0,334

Tabla No. 27 Ponderación obtenida de los totales de UB. Fuente: La autora

6. Como sexto punto podemos observar que obtuvimos la media ponderada de los márgenes de utilidad por cada año y para cada empresa, totalizado en márgenes de utilidad bruta promediados de cada empresa comparable:

MEDIA PONDERADA							
PERÍODO FISCAL	EMPRESA			EMPRESA		EMPRESA	EMPRESA
	EMPRESA A	B	EMPRESA C	EMPRESA D	E	F	A G
2010	0,213	0,208	0,231	0,188	0,237	0,268	0,245
2011	0,210	0,243	0,247	0,189	0,226	0,270	0,251
2012	0,189	0,261	0,231	0,209	0,227	0,258	0,250
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA%	0,612	0,713	0,708	0,586	0,690	0,796	0,747

Tabla No. 28 Media Ponderada de los Márgenes de Utilidad. Fuente: La autora

7. Como último punto tenemos la determinación del rango intercuartil con la Ayuda Técnica para la obtención de la mediana y el Rango de Plena Competencia:

RANGO INTERCUARTIL	
NÚMERO DE EMPRESAS	7
MÍNIMO	0,612
PRIMER CUARTIL	0,651
MEDIANA	0,708
TERCER CUARTIL	0,730
MÁXIMO	0,747
MUB AMERIFOODS S.A.	0,675

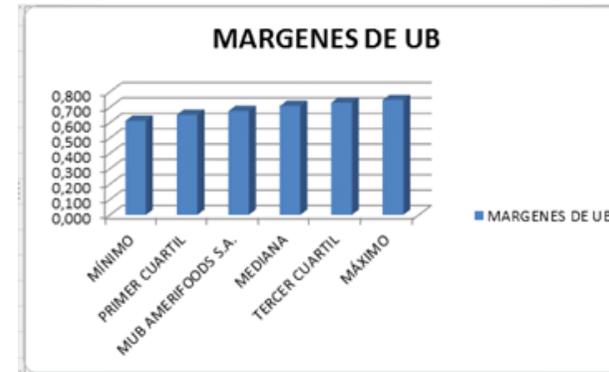


Tabla No. 29 Rango Intercuartil obtenido de las operaciones comparables. Fuente: La autora

A continuación realizamos el mismo ejercicio de precios de transferencia estableciendo ajustes en las cuentas de capital de las empresas comparables:

AJUSTES DE CUENTAS DE CAPITAL EMPRESAS COMPARABLES										
EMPRESAS NO CONTROLADAS	MUB	VENTAS			TOTAL VENTAS	VENTAS PROM	COSTO DE VENTAS	CTAS X COBRAR PROM	CTAS X PAG PROM	INVENTARIOS PROM
EMPRESA A	0,6117	10400	10608	9945	30953	\$ 10.317,67	4095,00	1746,00	251234,00	2956,00
EMPRESA B	0,7126	1950	4615	4095	10660	\$ 3.553,33	1170,00	1189,00	241187,00	47995,34
EMPRESA C	0,7082	6500	5655	5850	18005	\$ 6.001,67	1755,00	1920,53	432564,98	81995,00
EMPRESA D	0,5856	26000	27560	24700	78260	\$ 26.086,67	9750,00	9912,93	1838750,67	360133,00
EMPRESA E	0,6904	\$ 65.000,00	\$ 59.800,00	\$ 66.300,00	191100	\$ 63.700,00	20800,00	15925,00	3942986,53	855679,00
EMPRESA F	0,7958	\$ 3.900,00	\$ 4.615,00	\$ 5.200,00	13715	\$ 4.571,67	1121,90	868,62	356956,78	60976,00
EMPRESA G	0,7469	\$ 7.800,00	\$ 10.400,00	\$ 12.428,00	30628	\$ 10.209,33	3120,00	1327,21	751239,76	136945,00
AMERICAN FOODS S.A.	0,6750					\$ 19.500,00	6329,70	7995,00	25786,44	292500,00
MARGEN DE UTILIDAD AJUSTADO										
EMPRESA A	0,6163							-67,94	2138,20	-4151,73
EMPRESA B	0,6496							-7,33	2155,24	-145,07
EMPRESA C	0,6853							-14,77	3878,14	-219,61
EMPRESA D	0,6622							-21,40	16400,20	-852,37
EMPRESA E	0,5994							-278,73	35172,31	-2729,94
EMPRESA F	0,7543							-27,51	3212,40	-207,82
EMPRESA G	0,7106							-78,18	6732,53	-442,91
AMERICAN FOODS S.A.	0,6750							0,00	0,00	0,00

Tabla No. 30 Ajustes de cuentas de capital de las empresas comparables. Fuente: La autora

Los ajustes de capital se utilizan con el objetivo de minimizar las diferencias entre nuestro cliente y las empresas comparables seleccionadas. A continuación presentamos las fórmulas utilizadas para realizar dichos ajustes:

Ajustes Financieros y Contables (Cuentas por cobrar)

$$\text{AAR Adj.(\$)} = [(\text{AAR/SALES})_{\text{comp}} - (\text{AAR/SALES})_{\text{tp}}] * [\text{SALES}_{\text{comp}} * (i / (1+i))]$$

$$\text{MB Ajustado (\%)} = \left[\frac{\text{MB} - \text{AAR}_{\text{Adj}} + \text{AAP}_{\text{Adj}} - \text{INV}_{\text{Adj}}}{\text{Adjusted SALES}} \right]$$

Convenciones:
 Cuentas por cobrar = AAR
 Cuentas por pagar = AAP
 Inventarios = INV
 Ventas = SALES
 Tasa de Interés = i

Fuente: Precios de Transferencia (Gonzalez J.)

La tasa que utilizamos para calcular los ajustes es la tasa Libor, la cual podemos observar es tiene un promedio de 0,92% de los tres años 2010 al 2012:

Tasa de interés externa - LIBOR

1,01%	2010
0,83%	2011
0,92%	2012
0,92%	prom 3 años

Fuente: Libor Rates History

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

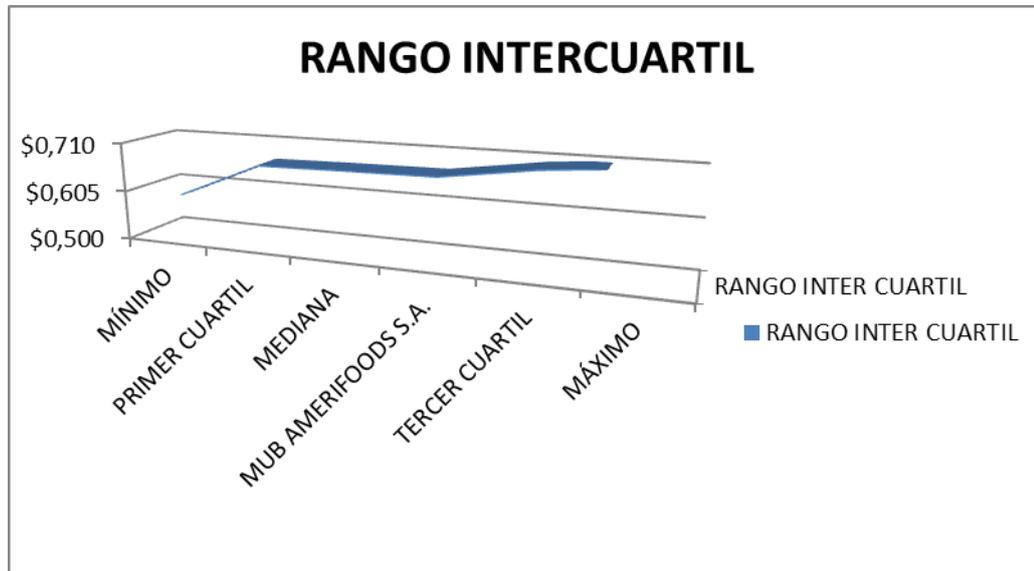
4.9 Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia

Luego de haber realizado los ajustes de las cuentas por pagar, cobrar e inventarios, y el nuevo margen bruto de cada compañía procedemos a determinar el rango intercuartil con valores ajustados:

RANGO INTERCUARTIL	
NÚMERO DE EMPRESAS	7
MÍNIMO	\$0,6496
PRIMER CUARTIL	\$0,6559
MEDIANA	\$0,6622
MUB AMERIFOODS S.A.	\$0,6750
TERCER CUARTIL	\$0,6980
MÁXIMO	\$0,7106
1	0,5994
2	0,6163
3	0,6496
4	0,6622
5	0,6853
6	0,7106
7	0,7543
3,5	MEDIANA
4	0,6622
1,75	1ER CUARTIL
2	\$ 0,6559
5,25	3ER CUARTIL
5	0,6980

Tabla No. 31 Determinación del rango intercuartil ajustado

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

4.9.1 Conclusiones a las que se hubiera llegado:

Según lo que se demuestra en la tabla anterior concluimos que aun realizando los ajustes de cuentas de capital, AMERICAN FOODS S.A. se mantiene dentro del rango intercuartil, lo que significa que cumple con el principio de plena competencia.

CONCLUSIONES

- a) De acuerdo a lo establecido en la LRTI y por la OCDE a través de sus directrices en la aplicación de precios de transferencia, se ha realizado el análisis de precios de transferencia aplicados en el año 2012 en una empresa cuya función principal es importar productos procesados por una compañía relacionada, para la distribución local como lo es AMERICAN FOODS S.A.
- b) El análisis económico que se realizó de acuerdo al análisis funcional del grupo y su empresa local AMERICAN FOODS S.A., comparó entre ellas sus principales funciones, riesgos y demás factores que las diferencian, además de la búsqueda de cinco empresas comparables no controladas de acuerdo a la actividad realizada en la Súper de compañías, según la base de datos de Standard & Poors y en base a un estudio realizado por el SRI de acuerdo al tipo de actividad que realizan las empresas, siguiendo el principio de plena competencia.
- c) El objetivo de llevar un estudio de los precios de transferencia de las empresas es evitar problemas con el Servicio de Rentas Internas y su departamento de P.T., tener una idea clara de si se está pactando un precio referente a los precios del mercado, lo cual al fin y al cabo es una obligación formal para las actividades que desempeña AMERICAN FOODS S.A.
- d) Dentro del estudio realizado, AMERICAN FOODS S.A., aplicó precios que oscilan dentro del rango de márgenes de utilidad que generaron las empresas no controladas cuya función es similar a la del objeto de estudio, esto fue gracias a que supimos identificar el mejor método de precios de transferencia aplicable según las actividades que realiza

AMERICAN FOODS S.A., el cual es Método de Precio de reventa, aplicando también el Principio de plena competencia.

- e) Gracias al método antes mencionado pudimos hallar que el margen de utilidad bruta que generó AMERICAN FOODS S.A. de 67.50% oscila entre el rango intercuartil generado del análisis de precios de transferencia realizados a las cinco empresas comparables dentro del año 2012, marcando este estudio un límite inferior de 64.96%, mediana de 66.22%, y un máximo de 71.06%, confirmando así que AMERICAN FOODS S.A. aplica un precio de reventa que se ajusta a los precios del mercado tal como exigen las normas de cumplimiento al respecto.

RECOMENDACIONES

- a) Aplicar anualmente un análisis de precios de transferencia de modo que este sirva de apoyo al momento que se solicite dicha información dentro de los plazos establecidos por el SRI, adicionalmente esta información hará más fácil la preparación del informe de precios de transferencia y dará una idea clara a la administración de AMERICAN FOODS S.A. a cerca de los precios que está pactando con sus controladas respecto de los precios del mercado.
- b) Mantener activo al personal adecuado idóneo para realizar este estudio interno, y un calendario de presentación de este informe. Y así evitar multas por consecuencia de la no presentación o preparación de esta información o de los informes anuales de P.T., realizando los ajustes correspondientes de modo que se aplique el precio del mercado y utilizando el método que encontramos recomendable MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA según el giro del negocio de AMERICAN FOODS S.A. En caso de llegar a cambiar de actividad o de giro del negocio se tendría que revisar nuevamente para determinar el mejor método de precios de transferencia.
- c) Cumplir con las políticas de compra y venta que acompañan a la aplicación del método antes mencionado, el cual se basa en ajustarse al precio de mercado con el objetivo de obtener beneficios o rentas sin dejar de cumplir los lineamientos de la OCDE y del SRI, logrando mantener la empresa en marcha y de evitar multas tributarias lo que ocasionaría una mala imagen al grupo multinacional.

ANEXOS

Anexo I

Línea de productos



Varios Productos Goya en punto de venta.



Yogur Yogu Yogu



Maduritos Goya



Frutas Enlatadas



Patacones Goya



Maduros Congelados



Vegetales Mixtos Goya



Mayonesa Goya



Higos Goya



Achiote Goya



Gandules Goya



Refrito Goya



Queso Criollo Goya



Mote, Arroz colorado, Adobo, Aceitunas, Aceite de oliva y Fréjol Rojo Goya.



La Familia Goya.

ANEXO II

Composición de Capital Social		
ACCIONISTAS	PAIS	PORCENTAJE
GOYA FOODS INC.	EEUU	60,00%
AMERIFOODS SPAIN	España	30,00%
GOYA FOODS PR.	Pto. R.	10,00%
TOTAL:		100%

Tabla No. 1 Estructura Organizacional de American Foods S.A.

Fuente: La Autora

CLIENTE RELACIONADO	MONTO USD.
GOYA FOODS PANAMA	\$ 6.000,00
GOYA FOODS GUYANA	\$ 2.000,00
GOYA FOODS COSTARICA	\$ 3.000,00
GOYA FOODS SPAIN	\$ 2.000,00
AMERIFOODS SPAIN	\$ 40.000,00
AMERIFOODS PERU	\$ 70.000,00
SUMAN	\$ 133.000,00

Tabla No. 2 Operaciones con Partes Relacionadas

Fuente: La Autora

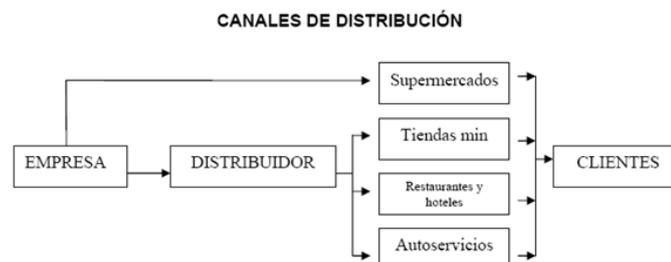


Gráfico No. 7 Canales de Distribución. Fuente: La Autora

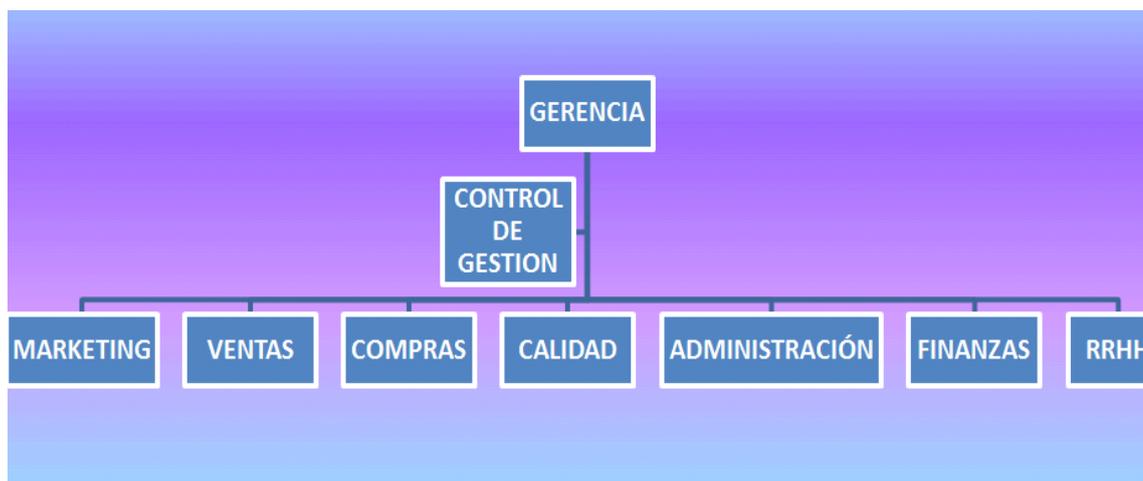


Gráfico No. 9 Organigrama de AMERICAN FOODS S.A. Fuente: La Autora

COMPAÑIA	%
AMERICAN FOODS S.A.	25%
DEL MONTE S.A.	15%
EXOFRUT S.A.	10%
TROPICALIMENTOS S.A.	20%
OTROS	30%
TOTAL POSICIONAMIENTO DEL MERCADO	100%

Tabla No. 3 Posición en el mercado ecuatoriano Fuente: La Autora

GRANDES CLIENTES
CORPORACION FAVORITA C.A.
CORPORACION EL ROSADO S.A.
TIENDAS ASOCIADAS INDUSTRIALES TIA S.A.
MEGA SANTAMARIA S.A.
DISTRIBUIDORES
COHERVI S.A.
DEVIES CORP S.A.
JUAN BARREIRO

Tabla No. 4 Principales clientes de AMERICAN FOODS S.A. Fuente: La Autora

RELACIONADA	MONTO USD.
GOYA FOODS PANAMA	\$ 6.000,00
GOYA FOODS GUYANA	\$ 2.000,00
GOYA FOODS COSTARICA	\$ 3.000,00
GOYA FOODS SPAIN	\$ 2.000,00
AMERIFOODS SPAIN	\$ 40.000,00
AMERIFOODS PERU	\$ 70.000,00
SUMAN	\$ 133.000,00

Tabla No. 2 Operaciones con Compañías Relacionadas. Fuente: La Autora

PROMEDIO DE VENTAS 2010-2012		
AUTOSERVICIOS	40%	\$ 7.800,00
RELACIONADAS	14%	\$ 2.730,00
COBERTURA	8%	\$ 1.560,00
INSTITUCIONALES	10%	\$ 1.950,00
BARES Y ESCUELAS	12%	\$ 2.340,00
DISTRIBUIDORES DE PROVINCIAS	16%	\$ 3.120,00
SUMAN		\$ 19.500,00

Tabla No. 5 Promedio de Ventas 2010-2012 distribuido por tipo de cliente. Fuente: La Autora



Gráfico No. 10 Promedio de Ventas 2010-2012 distribuido por tipo de cliente. Fuente: La Autora.

TIPO DE CLIENTE	CUENTAS POR COBRAR
TOTAL	7995,00
AUTOSERVICIOS	3198,00
COBERTURA	399,75
INSTITUCIONALES	799,50
PROVINCIAS	2398,50
BARES Y ESCUELAS	1199,25

Tabla No. 6 Cuentas por cobrar distribuidas por tipo de cliente Fuente: La Autora

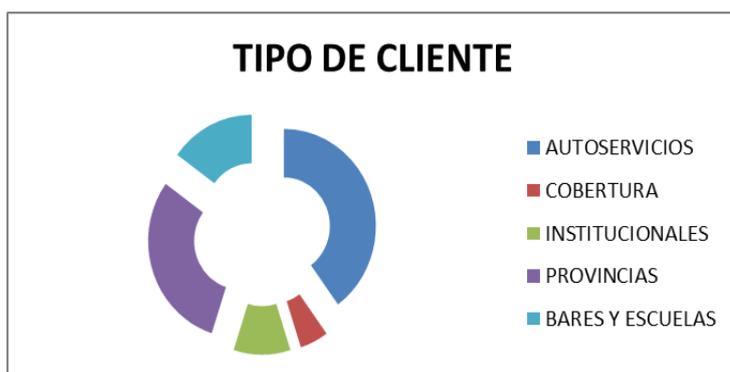


Gráfico No. 11 Cuentas por cobrar American Foods por tipo de cliente Fuente: La Autora

PROVEEDOR	CUENTAS POR PAGAR
TOTAL	5786,44
GOYA FOODS	
USA	5786,44

Tabla No. 7 Cuentas por pagar cía. Relacionada Fuente: La Autora

LINEA/PRODUCTO INVENTARIO	
TOTAL	292500,00
JUGOS	73125,00
PULPAS	29250,00
LÁCTEOS	73125,00
CONSERVAS	29250,00
CONGELADOS	43875,00
CONDIMENTOS	43875,00

Tabla No. 8 Inventarios distribuidos en líneas de producto. Fuente: La Autora

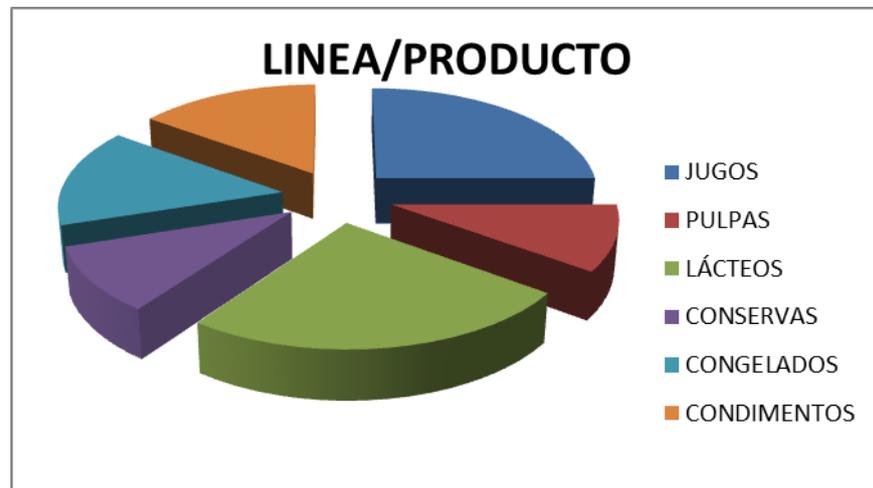
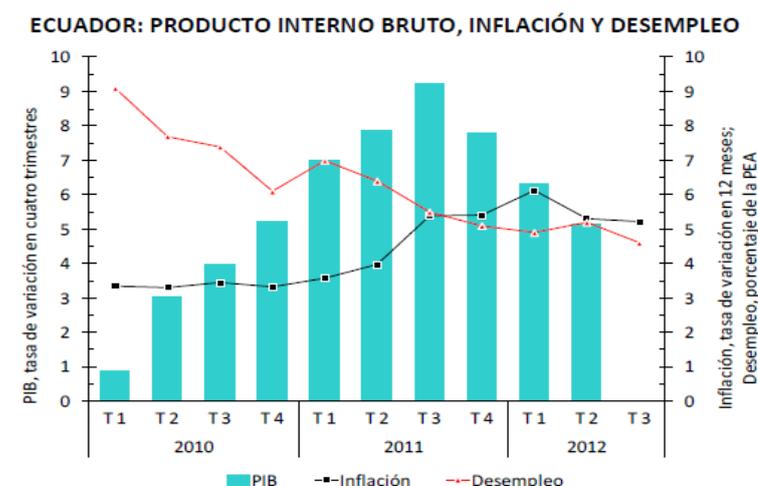


Gráfico No. 12 Inventarios distribuidos en líneas de producto. Fuente: La Autora

ANEXO III

Análisis del mercado macroeconómico para American Foods s.a.

- Contexto macroeconómico ecuatoriano.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico No. 13 Ecuador; PIB, INFLACIÓN Y DESEMPLEO 2010-2012

ECUADOR: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS			
	2010	2011	2012
Tasas de variación anual			
Producto interno bruto	3.3	8.0	4.8
Producto interno bruto por habitante	1.8	6.5	3.4
Precios al consumidor	3.3	5.4	4.9
Dinero (M1)	16.1	15.5	13.3
Tipo de cambio real efectivo d/	-1.7	2.2	-2.9
Relación de precios del intercambio	10.1	10.0	1.4
Porcentaje promedio anual			
Tasa de desempleo urbano f/	7.6	6.0	4.8
Resultado global del gobierno central / PIB	-2.2	-1.8	-3.4
Tasa de interés pasiva nominal	4.6	4.6	4.5
Tasa de interés activa nominal h/	9.0	8.3	8.2
Millones de dólares			
Exportaciones de bienes y servicios	19 609	24 670	26 705
Importaciones de bienes y servicios	22 652	26 409	28 299
Balanza de cuenta corriente	-1 625	-238	-427
Balanzas de capital y financiera i/	413	510	1 905
Balanza global	-1 212	272	1 479

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de cifras oficiales.

Tabla No. 9 Principales Indicadores Económicos

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
mar-11	131,03	0,34%	3,57%	1,58%
abr-11	132,10	0,82%	3,88%	2,41%
may-11	132,56	0,35%	4,23%	2,77%
jun-11	132,61	0,04%	4,28%	2,81%
jul-11	132,85	0,18%	4,44%	2,99%
ago-11	133,49	0,49%	4,84%	3,49%
sep-11	134,55	0,79%	5,39%	4,31%
oct-11	135,02	0,35%	5,50%	4,67%
nov-11	135,43	0,30%	5,53%	4,99%
dic-11	135,97	0,40%	5,41%	5,41%
ene-12	136,74	0,57%	5,29%	0,57%
feb-12	137,80	0,78%	5,53%	1,35%
mar-12	139,05	0,90%	6,12%	2,26%

Tabla No.10 Índices de precios al consumidor y sus variaciones.

Fuente: BCE



Gráfico No. 14 Evolución de la inflación anual. Fuente: INEC

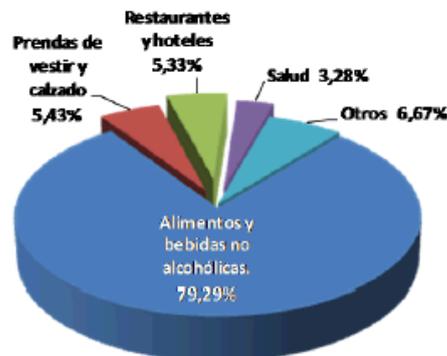


Gráfico No. 15 Aumento de IPC por sectores 2012, Fuente: INEC



Gráfico No.16 Inflación Mensual por divisiones de artículos. Fuente: INEC

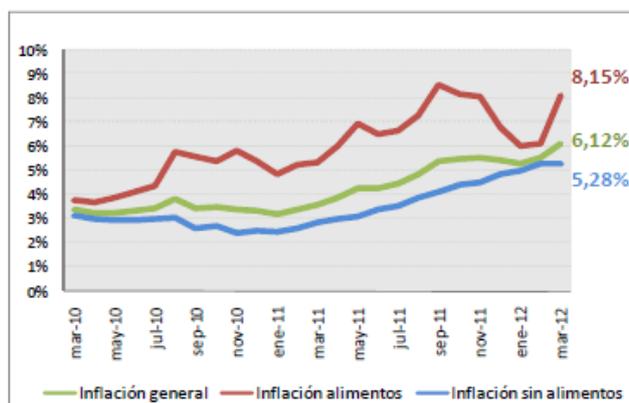


Gráfico No.17 Evolución de la inflación anual de alimentos y sin alimentos.

Fuente: CEPAL

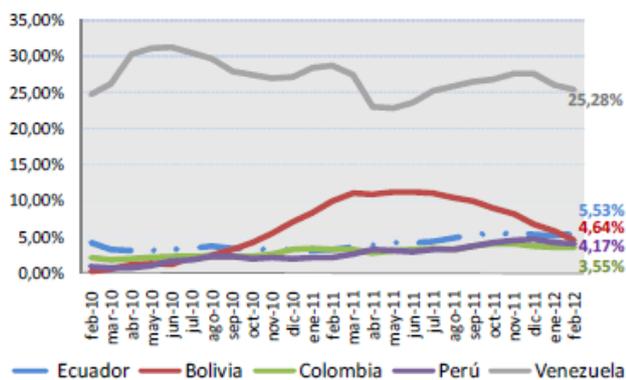


Gráfico No.18 Inflación anual del Ecuador y Venezuela vs Países del CAN

Fuente: CEPAL

- **Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.**

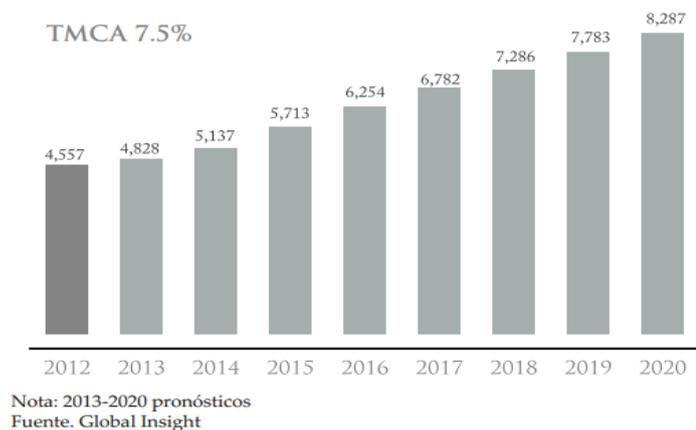


Gráfico No.19 Pronósticos de crecimiento de la industria alimenticia a nivel mundial

PAÍS	PRODUCCIÓN 2012 (MMD)	CRECIMIENTO 2011-2012	% PART. 2012
China	1,041	8.6%	22.4%
EE. UU.	732	4.6%	15.7%
Japón	312	0%	6.7%
Brasil	242	-11.7%	5.2%
Alemania	175	-6.9%	3.8%
Francia	161	-4.7%	3.5%
Italia	137	-6.8%	2.9%
Rusia	130	16.1%	2.8%
México	124	3.3%	2.7%
India	111	0.9%	2.4%
Otros	1,492	-0.3%	32.0%
Total	4,657	1.6%	100.0%

Fuente. Global Insight

Tabla No.11 Principales países Productores de Alimentos Procesados

CATEGORÍAS	DESCRIPCIÓN	% PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO 2012
Panadería	Alimentos horneados, biscochos y cereales para desayuno	21.1%
Lácteos	Leche, queso, productos de leche para beber y yogurt	19.8%
Alimentos procesados refrigerados	Pescado, pasta, pizza, carne procesada, sopa, ensaladas preparadas, frutas, etc.	10.5%
Confitería	Confitería de azúcar, chicles, confitería con chocolate	8.8%
Alimentos procesados deshidratados	Sopas, postres, pasta, fideos y arroz	6.8%
Botanas dulces y saladas	Papas fritas, nueces, palomitas, tortillas y botanas a base de maíz, pretzels, etc.	5.4%
Alimentos procesados congelados	Comidas instantáneas, postres, fideos, productos del mar, vegetales, etc.	5.3%
Aceites y grasas	Mantequilla, aceite para cocinar, margarina, aceite de oliva, aceite de semillas y vegetal	5.3%
Salsas, aderezos y condimentos	Salsas para cocinar, dips, productos en vinagre, pasta y purés de tomate, etc.	5.2%
Comida enlatada y conservada	Frijoles, frutas, pasta, sopas, tomates, vegetales, etc.	4.3%
Fideos, pastas y sopas	Pasta seca, enlatada o refrigerada, fideos instantáneos, etc.	4.1%
Helados	Yogurt congelado, helado artesanal, helado para consumo en el hogar	3.3%
Comida para bebé	Comida preparada y fórmula de leche	2.2%
Total alimentos procesados		100%

Fuente: Euromonitor

Tabla No.12 Participación por categoría en el mercado mundial de alimentos procesados.

EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN	VENTAS 2011. (MMD)	EMPLEADOS	LÍNEA DE NEGOCIO
Nestlé SA	Suiza	89	328,000	Una de las principales empresas de bienes de consumo en el mundo, la cual opera el sector de alimentos y bebidas. El portafolio de productos de la empresa incluye alimentos para bebés, bebidas, lácteos, platillos preparados, nutrición y cuidado de la salud y productos para animales, principalmente.
Mondelez International, Inc	EE.UU.	35	110,000	Empresa fabricante de alimentos procesados como botanas, bebidas, quesos, café, confitería y biscochos.
PepsiCo Inc	EE. UU.	66	278,000	Empresa dedicada a la producción, promoción y venta de una variedad de alimentos, botanas y bebidas.
Unilever Group	Países Bajos	68	171,000	Producción de bienes de consumo como alimentos, productos para el hogar y el cuidado personal.
Mars Inc	EE. UU.	30	70,000	Confitería, comida preparada, bebidas, alimento para mascotas.
Danone, Groupe	Francia	25	101,885	Una de las principales empresas productoras de lácteos en el mundo, ofrece también agua embotellada, nutrición infantil, productos orgánicos y alimentos para bebé.
Kellogg Co	EE. UU.	13	30,700	Empresa multinacional productora de alimentos para desayuno, botanas, barras de cereal, galletas dulces y saladas.
General Mills Inc	EE. UU.	17	35,000	Fabricante de bienes de consumo como cereales, snack, lácteos, panadería y comida preparada.
Lactalis, Groupe	Francia	15	54,000	Producción de lácteos como leche, mantequilla, queso y crema.
Grupo Bimbo SAB de CV	México	11	133,602	Producción, distribución y venta de una amplia variedad de productos de panadería como galletas, roles, biscochos, pasteles, barras de cereal y tortillas.

Fuente: Hoover's y MarketLine.

Tabla No. 13 Principales empresas de alimentos procesados en el mundo.

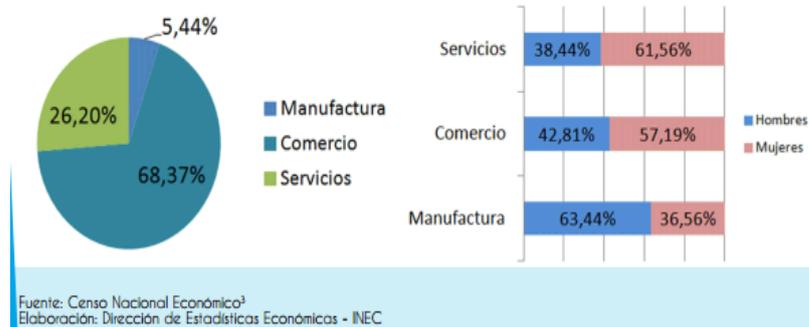


Gráfico No.20 Industria Alimentos y bebidas como actividad económica en Ecuador.

- **Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.**

PAÍS	CONSUMO 2012 (MMD)	CRECIMIENTO 2011-2012	% PART. 2012
China	1,044	8.4%	22.5%
EE.UU.	732	3.8%	15.8%
Japón	349	0%	7.5%
Brasil	205	-12.0%	4.4%
Alemania	174	-5.9%	3.7%
Francia	164	-4.7%	3.5%
Rusia	148	13.8%	3.2%
Italia	146	-7.6%	3.1%
México	125	2.5%	2.7%
Reino Unido	122	-0.8%	2.6%
Otros	1,434	0.4%	30.9%
Total	4,643	1.7%	100%

Fuente. Global Insight

Tabla No.14 Principales países consumidores de Alimentos Procesados

Importaciones desde el Mundo*(Miles de dólares y Toneladas)***País Informante ECUADOR****Año****Divisiones de la CIIU revisión 2 / País de origen****2011****Valor****Volumen**

		Valor	Volumen
31 Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Alemania, República Federal de	3,879	1,037
	Argentina	142,158	239,283
	Australia	170	63
	Austria	1,667	519
	Bolivia	156,216	194,292
	Brasil	58,819	67,559
	Bélgica-Luxemburgo	4,654	2,896
	Canadá	12,939	17,151
	Chile	118,571	62,543
	China, República Popular de	11,716	8,064
	Colombia	172,192	112,06
	Corea, República de	154	147
	Costa Rica	10,101	5,578
	Cuba	113	35
	Côte d'Ivoire	1	0
	Dinamarca	1,8	319
	Egipto	8	3
	Emiratos Arabes Unidos	89	2
	España	12,574	3,481
	Estados Unidos	200,41	302,831
Finlandia	433	168	
Francia	2,626	992	
Grecia	677	659	

Guatemala	2,799	2,545
Honduras	7,856	9,612
Hong Kong	149	92
India	599	139
Indonesia	111	140
Irlanda	5,269	855
Islandia	10	1
Israel	5	1
Italia	6,74	2,26
Jamaica	58	23
Japón	252	63
Letonia	25	7
Libia	6	1
Luxemburgo	64	1
Malasia	15,586	13,118
Marruecos	5	0
México	34,862	21,969
Nicaragua	6,437	7,738
No declarados	7,756	33,139
Noruega	48	22
Nueva Zelandia	205	0
Panamá	1,038	1,231
Paraguay	850	320
Países Bajos	7,601	5,605
Perú	143,74	183,468
Polonia	543	131
Portugal	94	17
Reino Unido	18,027	5,747
República Checa	76	26
República Dominicana	122	22

	Singapur	765	240
	Sudáfrica, República de	41	12
	Suecia	498	115
	Suiza	695	67
	Tailandia	1,122	1,317
	Taiwán, prov. china de	44	6
	Uruguay	4,725	126
	Venezuela	144	146
	Viet Nam	462	380

Fuente: Badecel, Base de datos Estadísticos de comercio exterior, CEPAL.

Tabla No. 15 Importaciones desde el mundo, país informante: Ecuador.

ANEXO IV

Análisis económico, determinación del rango intercuartil

Factores de comparabilidad de las empresas.		
Funciones	AMERIFOODS S.A.	GOYA FOODS USA
Diseño de producto		X
Fabricación del producto		X
Investigación y desarrollo	X	
Compra y manejo de materiales	X	
Manejo de Inventario	X	X
Ventas y distribución del producto	X	
Promoción y marketing	X	X
Control de calidad	X	X
Gestión legal	X	
Gestión Contable Financiera C y C	X	
Recursos Humanos	X	
Riesgos		
Manejo de inventario	X	X
Por defectos de producto	X	
Tipo de cambio	X	
Tasas de interés	X	
Riesgo de mercado	X	X
Activo Fijo	X	
Activos intangibles de manufactura/distrib.		X
Intangibles de marketing		X

Tabla No. 20 Funciones y Riesgos asumidos entre empresas Controladas. Fuente: La

Autora

BÚSQUEDA DE COMPARABLES	
EMPRESA	FUNCIONES
EMPRESA A	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA B	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA C	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA D	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA E	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA F	DISTRIBUCIÓN
EMPRESA G	DISTRIBUCIÓN

Tabla No. 21 Detalle de Funciones realizadas por empresas comparables no controladas.

Fuente: La Autora

AMERIFOODS S.A.	
ESTADO DE RESULTADOS	
PERÍODO PROMEDIO 2010-2012 EN MILLONES	
VENTAS UNIDADES	\$ 292.500,00
VENTAS	\$ 19.500,00
COSTOS	\$ 6.329,70
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.170,30
OTROS INGRESOS/EG	\$ 1.300,00
UTILIDAD ANTES PART. LABORAL	\$ 11.870,30
PART. LABORAL 15%	\$ 1.780,55
UTILIDAD ANTES IMPTO RTA.	\$ 10.089,76
IMPTO RTA. 25%	\$ 2.522,44
UTILIDAD NETA	\$ 7.567,32
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA=	UB/VENTAS
	0,6754

Tabla No.22 Estado de Resultados Promedio 2010 al 2012. Fuente: La Autora

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2010							
\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 10.400,00	\$ 1.950,00	\$ 6.500,00	\$ 26.000,00	\$ 65.000,00	\$ 3.900,00	\$ 7.800,00
COSTO DE VENTAS	\$ 3.900,00	\$ 650,00	\$ 1.950,00	\$ 11.050,00	\$ 19.500,00	\$ 780,00	\$ 2.015,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.500,00	\$ 1.300,00	\$ 4.550,00	\$ 14.950,00	\$ 45.500,00	\$ 3.120,00	\$ 5.785,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.300,00	\$ 260,00	\$ 1.105,00	\$ 3.900,00	\$ 5.200,00	\$ 1.170,00	\$ 780,00
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.420,00	\$ 728,00	\$ 2.665,00	\$ 8.710,00	\$ 36.400,00	\$ 1.170,00	\$ 4.069,00

Tabla No. 23 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2010. Fuente: La Autora

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2011							
\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 10.608,00	\$ 3.250,00	\$ 5.655,00	\$ 27.560,00	\$ 59.800,00	\$ 4.615,00	\$ 10.400,00
COSTO DE VENTAS	\$ 4.024,80	\$ 910,00	\$ 1.560,00	\$ 11.700,00	\$ 18.850,00	\$ 910,00	\$ 2.600,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.583,20	\$ 2.340,00	\$ 4.095,00	\$ 15.860,00	\$ 40.950,00	\$ 3.705,00	\$ 7.800,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.462,24	\$ 292,45	\$ 1.242,90	\$ 4.386,72	\$ 5.848,96	\$ 1.316,02	\$ 877,34
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.340,96	\$ 1.735,55	\$ 2.072,10	\$ 9.133,28	\$ 31.201,04	\$ 1.608,98	\$ 5.986,66

Tabla No. 24 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2011. Fuente: La Autora

ESTADOS DE RESULTADO DE EMPRESAS COMPARABLES AÑO 2012

\$	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
VENTAS	\$ 9.945,00	\$ 4.615,00	\$ 5.850,00	\$ 24.700,00	\$ 66.300,00	\$ 5.200,00	\$ 12.428,00
COSTO DE VENTAS	\$ 4.095,00	\$ 1.170,00	\$ 1.755,00	\$ 9.750,00	\$ 20.800,00	\$ 1.121,90	\$ 3.120,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 5.850,00	\$ 3.445,00	\$ 4.095,00	\$ 14.950,00	\$ 45.500,00	\$ 4.078,10	\$ 9.308,00
GASTO DE OPERACIÓN	\$ 1.335,62	\$ 267,12	\$ 1.186,77	\$ 4.006,86	\$ 5.342,48	\$ 1.202,06	\$ 801,37
AMORTIZACIÓN	\$ 780,00	\$ 312,00	\$ 780,00	\$ 2.340,00	\$ 3.900,00	\$ 780,00	\$ 936,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.734,38	\$ 2.865,88	\$ 2.128,23	\$ 8.603,14	\$ 36.257,52	\$ 2.096,04	\$ 7.570,63

Tabla No. 25 Estados de Resultado de Empresas Comparables 2012. Fuente: La Autora

MARGENES DE UTILIDAD BRUTA

PERÍODO FISCAL	EMPR ESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
2010	0,625	0,667	0,700	0,575	0,700	0,800	0,742
2011	0,621	0,720	0,724	0,575	0,685	0,803	0,750
2012	0,588	0,746	0,700	0,605	0,686	0,784	0,749
TOTAL	1,834	2,133	2,124	1,756	2,071	2,387	2,241

Tabla No. 26 Márgenes de utilidad Bruta empresas comprables por período. Fuente: La Autora

PONDERACIÓN							
PERÍODO							
FISCAL	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
2010	0,341	0,313	0,330	0,327	0,338	0,335	0,331
2011	0,338	0,338	0,341	0,328	0,331	0,336	0,335
2012	0,321	0,350	0,330	0,345	0,331	0,329	0,334

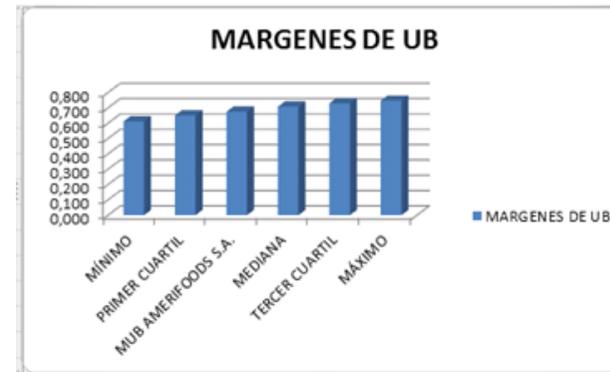
Tabla No. 27 Ponderación obtenida de los totales de UB. Fuente: La Autora

MEDIA PONDERADA							
PERÍODO FISCAL	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	EMPRESA D	EMPRESA E	EMPRESA F	EMPRESA G
2010	0,213	0,208	0,231	0,188	0,237	0,268	0,245
2011	0,210	0,243	0,247	0,189	0,226	0,270	0,251
2012	0,189	0,261	0,231	0,209	0,227	0,258	0,250
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA%	0,612	0,713	0,708	0,586	0,690	0,796	0,747

Tabla No. 28 Media Ponderada de los Márgenes de Utilidad. Fuente: La Autora

RANGO INTERCUARTIL	
NÚMERO DE EMPRESAS	7
MÍNIMO	0,612
PRIMER CUARTIL	0,651
MEDIANA	0,708
TERCER CUARTIL	0,730
MÁXIMO	0,747
MUB AMERIFOODS S.A.	0,675

Tabla No. 29 Rango Intercuartil obtenido de las operaciones comparables. Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

A continuación realizamos el mismo ejercicio de precios de transferencia estableciendo ajustes en las cuentas de capital de las empresas comparables:

AJUSTES DE CUENTAS DE CAPITAL EMPRESAS COMPARABLES										
EMPRESAS NO CONTROLADAS	MUB	VENTAS			TOTAL VENTAS	VENTAS PROM	COSTO DE VENTAS	CTAS X COBRAR PROM	CTAS X PAG PROM	INVENTARIOS PROM
EMPRESA A	0,6117	10400	10608	9945	30953	\$ 10.317,67	4095,00	1746,00	251234,00	2956,00
EMPRESA B	0,7126	1950	4615	4095	10660	\$ 3.553,33	1170,00	1189,00	241187,00	47995,34
EMPRESA C	0,7082	6500	5655	5850	18005	\$ 6.001,67	1755,00	1920,53	432564,98	81995,00
EMPRESA D	0,5856	26000	27560	24700	78260	\$ 26.086,67	9750,00	9912,93	1838750,67	360133,00
EMPRESA E	0,6904	\$ 65.000,00	\$ 59.800,00	\$ 66.300,00	191100	\$ 63.700,00	20800,00	15925,00	3942986,53	855679,00
EMPRESA F	0,7958	\$ 3.900,00	\$ 4.615,00	\$ 5.200,00	13715	\$ 4.571,67	1121,90	868,62	356956,78	60976,00
EMPRESA G	0,7469	\$ 7.800,00	\$ 10.400,00	\$ 12.428,00	30628	\$ 10.209,33	3120,00	1327,21	751239,76	136945,00
AMERICAN FOODS S.A.	0,6750					\$ 19.500,00	6329,70	7995,00	25786,44	292500,00
MARGEN DE UTILIDAD AJUSTADO										
EMPRESA A	0,6163							-67,94	2138,20	-4151,73
EMPRESA B	0,6496							-7,33	2155,24	-145,07
EMPRESA C	0,6853							-14,77	3878,14	-219,61
EMPRESA D	0,6622							-21,40	16400,20	-852,37
EMPRESA E	0,5994							-278,73	35172,31	-2729,94
EMPRESA F	0,7543							-27,51	3212,40	-207,82
EMPRESA G	0,7106							-78,18	6732,53	-442,91
AMERICAN FOODS S.A.	0,6750							0,00	0,00	0,00

Tabla No. 30 Ajustes de cuentas de capital Fuente: La Autora

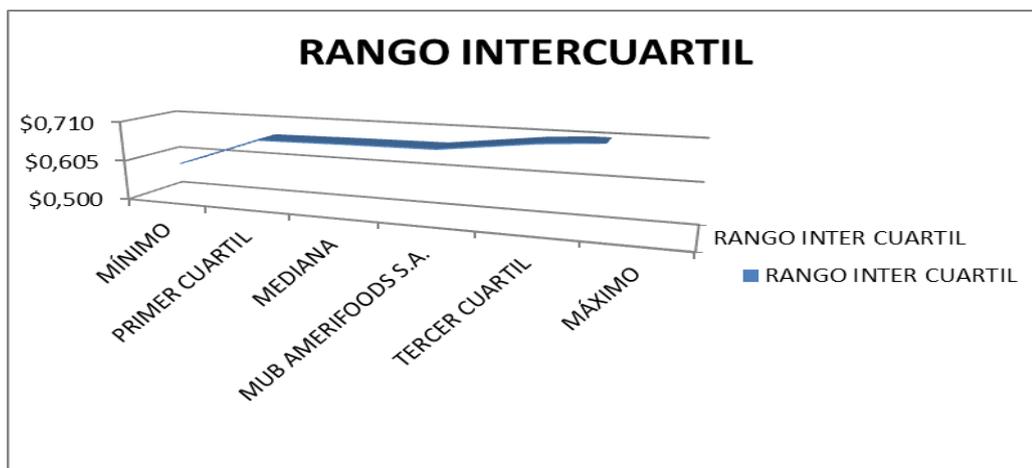
Tasa de interés externa - LIBOR

1,01%	2010
0,83%	2011
0,92%	2012
0,92% prom 3 años	

Fuente: Libor rates History.

RANGO INTERCUARTIL	
NÚMERO DE EMPRESAS	7
MÍNIMO	0,6496
PRIMER CUARTIL	0,6559
MEDIANA	0,6622
MUB AMERIFOODS S.A.	0,6750
TERCER CUARTIL	0,6980
MÁXIMO	0,7106
1	0,5994
2	0,6163
3	0,6496
4	0,6622
5	0,6853
6	0,7106
7	0,7543
3,5	MEDIANA
4	0,6622
1,75	1ER CUARTIL
2	\$ 0,6559
5,25	3ER CUARTIL
5	0,6980

Tabla No. 31 Determinación del rango intercuartil ajustado Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

BIBLIOGRAFÍA

Bettinger H., Precios de Transferencia sus efectos fiscales. Recuperado de: http://books.google.com.ec/books?id=xZ_vNnzyxzsC.

Instituto de estudios FISCALES OCDE.OECD Publishing.

Directrices Aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.Madrid:2003.Recuperadode:<http://books.google.com.ec/books?id=NldeXgSNSZsC>.

Torre V., Precios de transferencia análisis teórico práctico. México: Trillas

Hernandez J., Precios de transferencia aplicación práctica total. México: Dofiscal

Caballero J. Precios de transferencia. Marco teórico, jurídico y práctico. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Ley de régimen tributario Interno, 2012.

Reglamento para la aplicación LRTI, 2013.

OECD. Historia de la OCDE. Recuperado de: www.oecd.org/history

OECD. Directrices de la OCDE. Recuperado de: <http://www.oecd.org/investment/mne/16975360.pdf>

Herramientas y Enfoques EmpresarialesOECD, Organisation for Economic Co-operation and Development OECD Publishing.

El Medio Ambiente y las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales: 2006.

Historia de Productos Goya. Recuperado de: www.goyafoods.com .

OCDE (2013), Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, OECD Publishing.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>

ESROBROSS Cía Ltda., Práctica de precios de transferencia, Ecuador.

Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>, fecha última visita: Noviembre del 2013, Guayaquil- Ecuador.