



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Matemáticas

Ingeniería en Auditoría y Control de Gestión

Análisis de Precios de Transferencia aplicado a una empresa

Exportadora de Banano del Ecuador: Guayaquil, Periodo Fiscal 2005.

TESIS DE GRADO

SEMINARIOS DE GRADUACIÓN: AUDITORÍA FINANCIERA –
AUDITORÍA TRIBUTARÍA

Previo a la obtención del título de:

AUDITOR – CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

Presentado por:

Napoleón Oswaldo Gancino Sánchez

Guayaquil – Ecuador

2007

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a los seres principales en mi vida, en primer lugar a mis padres, el Doctor **Napoleón Gancino Toapanta** y Sra. **Gladys Sánchez de Gancino** por brindarme el apoyo, la oportunidad y la confianza para poder desarrollarme profesionalmente en mi vida, por todas las enseñanzas, consejos y el buen ejemplo que me han dado. A mi hermanita **Jeniffer**, que con su amor ha sido más que una hermana una verdadera amiga.

Dedico además este trabajo a mi querida **Fatima**, persona importante en mi vida, por el amor, comprensión y confianza otorgada.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios Todopoderoso por derramar bendiciones en mi vida, y darme fuerzas, sabiduría, salud y la oportunidad de alcanzar todos mis objetivos trazados.

Agradezco a mis padres **Napoleón y Gladys**, mi hermanita **Jeniffer** por todo el amor, la comprensión y el apoyo brindado en mi vida y en el desarrollo de mi carrera.

Agradezco a mí querida **Fatima**, por estar presente en mi vida en los momentos que más la necesitaba, por su sincero amor, comprensión y apoyo.

Agradezco a mis amigos incondicionales, especialmente a Christian por todo el apoyo brindado en el desarrollo de este trabajo. A mis profesores que han sabido impartir sus conocimientos obtenidos.

A todos y cada uno de los que hicieron posible el alcance de este objetivo, muchas gracias.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Washington Armas
DIRECTOR DEL ICM

Ing. María Nela Pastuizaca
DIRECTORA DE TESIS

Ab. Pablo Guevara
VOCAL

Ing. Félix Ramírez
VOCAL

Econ. Harold Álava
INSTRUCTOR SEMINARIO DE
AUDITORÍA TRIBUTARIA
(CODIRECTOR)

Ing. Roberto Merchan
INSTRUCTOR SEMINARIO DE
AUDITORÍA FINANCIERA
(CODIRECTOR)

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, me corresponde; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”.

Napoleón Oswaldo Gancino Sánchez

RESUMEN

El presente trabajo explica la metodología aplicable en el estudio y análisis de Precios de Transferencia entre compañías relacionadas que realizan operaciones durante un período fiscal.

La compañía en la cual se realizó el estudio se dedica a la exportación de banano, y el análisis efectuado es con respecto a las operaciones que dicha compañía efectuó con su relacionada en el país vecino de Chile, durante el período fiscal 2005.

En el capítulo I se resume el Marco Teórico sobre Precios de Transferencia, Principio de Plena Competencia y Partes Relacionadas. En el capítulo II se describe la metodología y etapas de estudio para el análisis de Precios de Transferencia.

En el capítulo III se realiza el análisis de la compañía para comprobar su cumplimiento sobre esta normativa tributaria. Para verificar este cumplimiento se utilizó el método de Precios Comparables No Controlado, debido a la información que fue proporcionada.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
ÍNDICE GENERAL	I
ÍNDICE DE GRÁFICOS	V
INTRODUCCIÓN	VIII
1. MARCO TEÓRICO DEL ESTUDIO DE PRECIO DE TRANSFERENCIA .	IX
1.1. ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y LEGALES	IX
1.1.1 Antecedentes Económicos	IX
1.2. DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	4
1.3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	6
1.4. PARTES RELACIONADAS.....	7
1.5. CONTENIDO: ANEXO E INFORME INTEGRAL DE PRECIO DE TRANSFERENCIA.....	15
1.6. MÉTODOS DE APLICACIÓN	19
1.6.1 Métodos Tradicionales.....	20
1.6.1.1 Precio Comparable no controlado.....	20
1.6.1.2 Precio de Reventa.....	21
1.6.1.3 Costo Adicionado	22
1.6.2 Métodos basados en Utilidades.....	23
1.6.2.1 Distribución de Utilidades.....	23
1.6.2.2 Método Residual de Distribución de Utilidades	24
1.6.2.3 Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional	25
2. ETAPAS DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	3
2.1 DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS.....	3
2.2 IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS.....	24

2.3	CRITERIOS DE COMPARABILIDAD	25
2.4	ANÁLISIS FUNCIONAL.....	28
2.5	ANÁLISIS DOCUMENTAL	30
2.6	ANÁLISIS DEL SECTOR.....	31
2.7	ANÁLISIS ECONÓMICO	32
3.	CASO PRÁCTICO: EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO.....	24
3.1	DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS.....	24
3.1.1	Criterios de Vinculación	24
3.1.1.1	Capital	36
3.1.1.2	Administración.....	36
3.1.1.3	Dirección	37
3.1.1.4	Control.....	37
3.2	IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	37
3.2.1	Estados Financieros	38
3.2.2	Detalle de Clientes y Proveedores.....	40
3.2.2.1	Clientes	40
3.2.2.2	Proveedores.....	40
3.3	CRITERIOS DE COMPARABILIDAD	40
3.3.1	CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS	41
3.3.1.1	Banano.....	41
3.4	ANÁLISIS FUNCIONAL	42
3.4.1	Actividades Principales.	42
3.4.1.1	Pedido.	43
3.4.1.2	Compra de la fruta y materiales de empaque.	43
3.4.1.3	Entrega del material de empaque.	43
3.4.1.4	Realización de trámites de exportación.....	44
3.4.1.5	Entrega del pedido de la fruta	45
3.4.1.6	Verificación de la fruta.....	46

3.4.1.7	Conteo de las cajas.....	46
3.4.1.8	Embarcación.	46
3.4.1.9	Traslado de la fruta a Chile.	46
3.4.2	Actividades de Apoyo.	47
3.4.2.1	Contabilidad y Asesoría Legal.....	47
3.4.3	Activos Utilizados.....	47
3.4.3.1	Inventarios.....	47
3.4.3.2	Activos Fijos	48
3.4.4	Riesgos Asumidos por EXPORTAR S.A.....	49
3.4.4.1	Riesgo de Mercado.	49
3.4.4.2	Riesgo de Investigación y Desarrollo.	50
3.4.4.3	Riesgo de Producto.....	50
3.4.4.4	Riesgo Crediticio	51
3.4.4.5	Riesgo Cambiario.....	51
3.4.4.6	Riesgo de Inventario.	51
3.4.4.7	Riesgos de Negocio.	52
3.5	ANÁLISIS DEL SECTOR.....	52
3.5.1	ESTRUCTURA DEL SECTOR.....	52
3.5.2	SUPERFICIE BANANERA EN EL ECUADOR.....	54
3.5.3	PRINCIPALES MERCADOS.....	55
3.5.4	PRECIOS HISTÓRICOS.....	56
3.5.5	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	57
3.5.6	COMERCIALIZACIÓN	58
3.5.7	PRINCIPALES EXPORTADORES.....	58
3.5.8	EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO	59
3.5.9	EXPORTACIONES POR DESTINO.....	60
3.5.10	EXPORTACIONES POR PUERTOS	60
3.5.11	MARCAS.....	61
3.5.12	PRINCIPALES MARCAS EXPORTADORAS	62
3.5.13	PRINCIPALES COMPETIDORES.....	63

3.5.14 CADENA	65
3.6 ANÁLISIS ECONÓMICO	69
3.6.1.1 Comparaciones	74
3.6.1.2 Medidas Estadísticas	75
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES.....	77
BIBLIOGRAFÍA	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO 1	Pág.
GRÁFICO 1.1: CASO # 1 EMPRESAS RELACIONADAS.....	8
GRÁFICO 1.2: CASO # 2 EMPRESAS RELACIONADAS.....	8
GRÁFICO 1.3: CASO # 3 EMPRESAS RELACIONADAS.....	9
GRÁFICO 1.4. CASO # 4 EMPRESAS RELACIONADAS.....	9
GRÁFICO 1.5: CASO # 5 EMPRESAS RELACIONADAS.....	10
GRÁFICO 1.6: CASO # 6 EMPRESAS RELACIONADAS.....	11
GRÁFICO 1.7: CASO # 7 EMPRESAS RELACIONADAS.....	11
GRÁFICO 1.8: CASO # 8 EMPRESAS RELACIONADAS.....	12
GRÁFICO 1.9: CASO # 9 EMPRESAS RELACIONADAS.....	14
CAPÍTULO 2	
GRÁFICO 2.1: RANGO PLENA COMPETENCIA.....	33
CAPÍTULO 3	
GRÁFICO 3.1: FLUJO PROCESO PRODUCTIVO.....	42
GRÁFICO 3.2: PRECIO AL PRODUCTOR VS. PRECIO OFICIAL	56
GRÁFICO 3.3: EXPORTACIONES DE BANANO 2005	59
GRÁFICO 3.4: EXPORTACIONES POR DESTINO 2005	60
GRÁFICO 3.5: EXPORTACIONES POR PUERTO DE EMBARQUE 2005 ..	60
GRÁFICO 3.6: MERCADO DEL CONO SUR	62
GRÁFICO 3.7: PRINCIPALES COMPETIDORES COSTA RICA	64
GRÁFICO 3.8: PARTICIPACIÓN DE MERCADO: COLOMBIA.....	64
GRÁFICO 3.9: PARTICIPACIÓN DE MERCADO: COSTA RICA.....	65

GRÁFICO 3.10: CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO	66
GRÁFICO 3.11: COMPORTAMIENTO FOB/CAJA.....	73
GRÁFICO 3.12: CANTIDAD CAJAS EXPORTADAS MENSUALMENTE	73
GRÁFICO 3.13: VALORES FOB/CAJA PAÍSES CONO SUR	74
GRÁFICO 3.14: REPRESENTACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS	76

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 3.1: Balance General 2005.....	38
Tabla 3.2: Estado de Resultados 2005.....	39
Tabla 3.3: Detalle de Inventarios.....	48
Tabla 3.4: Activos Fijos.....	49
Tabla 3.5: Depreciación de Activos Fijos.....	49
Tabla 3.6: Representatividad de la Industria Bananera 2005.....	54
Tabla 3.7: Superficie Bananera en Ecuador por Provincias 2005.....	55
Tabla 3.8: Cuadro de diversificación de los principales mercados.....	56
Tabla 3.9: Costos de Producción.....	57
Tabla 3.10: Exportaciones Mensuales de Banano 2005.....	59
Tabla 3.11: de Fijación de Precios.....	67
Tabla 3.12: de Fijación de Precios FOB.....	68
Tabla 3.13: de Fijación de Precios.....	68
Tabla 3.14: de Fijación de Precios FOB.....	69
Tabla 3.15: EXPORTACIONES ANUALES.....	72
Tabla 3.16: Precios FOB/CAJA CONO SUR.....	74
Tabla 3.17: Valores Obtenidos.....	76

INTRODUCCIÓN

La presente tesis trata sobre el análisis y estudio en materia de Precios de Transferencia de una empresa de la ciudad de Guayaquil que tiene como objetivo principal la exportación de frutas, en este caso se realizará el estudio sobre la exportación de banano durante el periodo fiscal 2005.

Debido a que esta compañía realiza operaciones con partes relacionadas en el exterior, el desarrollo de esta tesis versará sobre el cumplimiento de esta obligación tributaria según la normativa vigente.

Los objetivos que se persiguen en primer lugar, brindar el conocimiento necesario sobre el Régimen de Precios de Transferencia según nuestra normativa vigente; determinar si los precios que maneja la empresa en cuestión con su parte relacionada del exterior cumplen con el Principio de Plena Competencia; realizar el estudio según los métodos de aplicación.

La metodología y procedimientos se realizarán acorde a los establecidos dentro de la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación.

CAPÍTULO 1

1. MARCO TEÓRICO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.1. ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y LEGALES

1.1.1 Antecedentes Económicos

Debido a la diferencia que existen en los diferentes países sobre el manejo de regímenes impositivos, y las empresas que desarrollan sus actividades económicas en varias partes del mundo, denominadas en el contexto económico como Multinacionales, las Administraciones Tributarias de los diferentes países han acogido como parte de su legislación local las directrices determinadas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con la finalidad de determinar el cumplimiento del Principio de Plena Competencia (Arm's Length) y mejorar la recaudación de impuestos por su aplicación, por lo que las empresas buscan optimizar su carga tributaria del grupo en su conjunto.

1.1.2 Antecedentes Legales

En materia jurídica se tiene 4 cuerpos legales que hacen referencia al tema de Precios de Transferencia, que en orden cronológico son los siguientes:

- Ley para la Transformación Económica del Ecuador (TROLE I), la misma que faculta a la administración tributaria y brinda poderes para regular los precios de transferencia de bienes y servicios.
- Decreto Ejecutivo 2430 publicado en el Registro Oficial N° 494 del 31 de diciembre de 2004, que modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas, el mismo que habla sobre el concepto de parte relacionadas y las obligaciones en cuanto a la presentación de información del Estudio de Precios de Transferencia.
- Resolución del Servicio de Rentas Internas 640 publicada en el Registro Oficial N° 188 del 16 de enero del 2006, que determina el alcance sobre este tema y la información que contendrán el anexo, informe integral, así como plazos de presentación.
- Resolución del Servicio de Rentas Internas 641 publicada en el Registro Oficial N° 188 del 16 de enero del 2006, que determina los parámetros para calcular la mediana y el rango de plena competencia.
- Sentencia emitida por la Primera Sala del Tribunal Distrital de lo Fiscal el 24 de octubre de 2005 y publicada en el Registro Oficial N°. 166 del 15 de diciembre del 2005, donde se acepta la impugnación presentada por la Cámara de Comercio de Quito. Este fallo emitido deja expresa constancia que el Servicio de Rentas Internas tiene plena facultad para exigir a los sujetos pasivos anexar a las

declaraciones los documentos y justificativos que estime necesario y que, la Administración Tributaria goza de suficientes atribuciones legales para regular los precios de transferencia, conforme los preceptos legales establecidos en el artículo 91 del Código Tributario y acepta parcialmente la demanda propuesta y declara la nulidad de los incisos tercero y cuarto del numeral 9 del Art. 1 del Decreto Ejecutivo No. 2430, a través de los cuales el fisco presumía la existencia de vinculación cuando un contribuyente efectuaba transacciones con partes ubicadas en paraísos fiscales o de menor imposición o cuando las transacciones efectuadas no se ajustaban al principio de plena competencia. Consecuentemente, el presente estudio considera también el fallo emitido por el Tribunal Distrital al respecto.

1.2. DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En lo que respecta al concepto de los Precios de Transferencias varios autores han propuesto sus propias definiciones. Una de estas definiciones que encierra todos los aspectos relacionados y explica de manera clara este tema es la siguiente:

“... El precio de transferencia presupone la divergencia del precio estipulado entre empresas vinculadas, y el precio de competencia, fijado por empresas

independientes actuando en circunstancias similares. Los precios en el conjunto vinculado son distintos a los que resultarían si las entidades no fueran miembros del mismo y respetaran los precios de mercado...”

Ceferino José Aruta

Otro concepto que señala el significado de Precios de transferencia es el siguiente:

“Los Precios de Transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas que cumplen las condiciones fijadas en el artículo 9, subapartados 1a) y 1b), del Modelo de Convenio Fiscal. Bajo estas condiciones, dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra; o si “las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital” de ambas empresas (por ejemplo, si ambas empresas se encuentran bajo un control común).” **Informe OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos)**

En pocas palabras, los Precios de Transferencia representan la remuneración en transacciones entre empresas relacionadas, tales como:

- Compra/venta de bienes tangibles,
- Transferencia de activos intangibles,

- Prestación de servicios
- Préstamos

1.3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

El artículo 66-2 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno define al Principio de Plena Competencia de la siguiente manera:

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

En resumen el Principio de Plena Competencia analiza si el precio fijado en operaciones entre partes relacionadas debería ser similar al que hubiese sido fijado en operaciones comparables entre partes independientes, dentro de un mercado en competencia.

1.4. PARTES RELACIONADAS

En materia de Precios de Transferencia, se consideran partes relacionadas o vinculadas aquellas en las que una persona natural o jurídica participa directa o indirectamente en la administración, dirección, control o capital de otra persona natural o jurídica.

Los casos más importantes sobre vinculación establecidos conforme el Art. 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno están relacionados con 4 criterios y son ejemplificados a continuación:

1. Administración
2. Dirección
3. Control
4. Capital

A continuación se ilustran los casos donde se presentan partes relacionadas:

CASO No. 1 Sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes

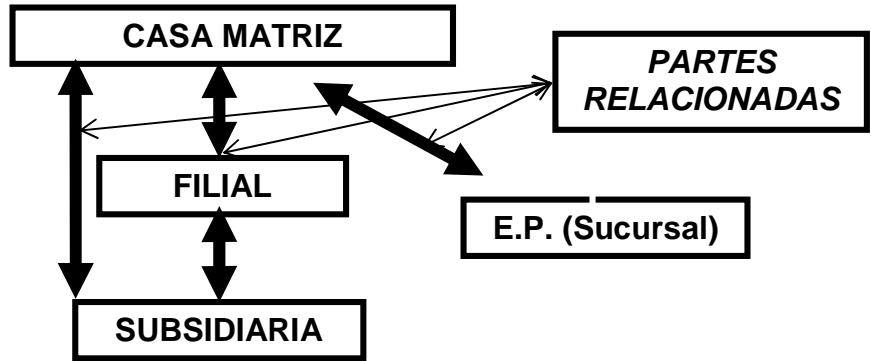


GRÁFICO 1.1: CASO # 1 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 2 Las sociedades filiales, subsidiaria o establecimientos permanentes

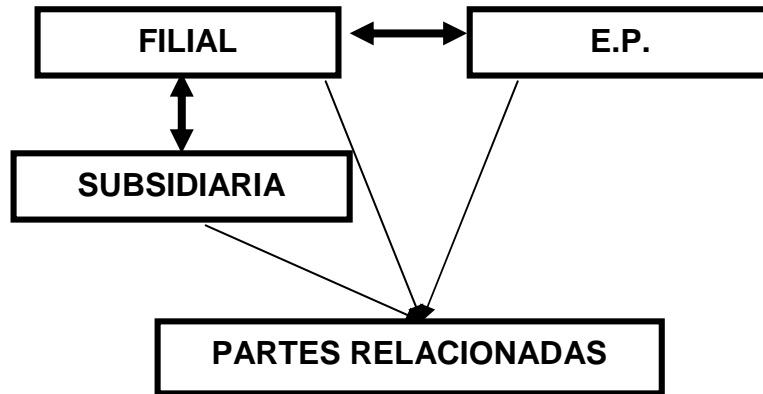


GRÁFICO 1.2: CASO # 2 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 3 Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en dirección, administración, control o capital.

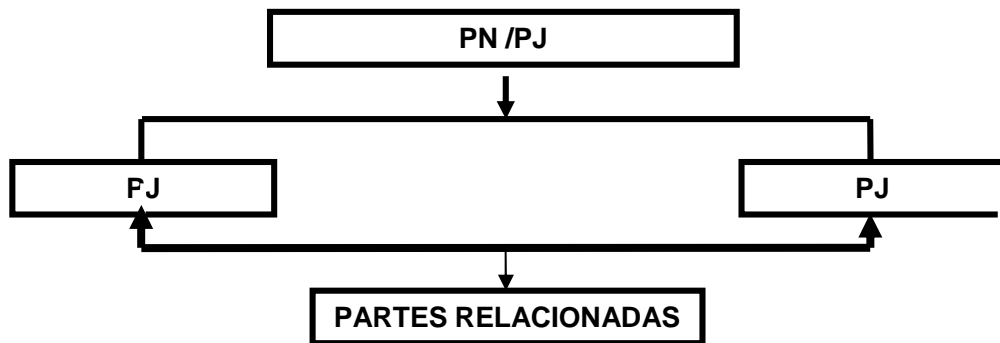


GRÁFICO 1.3: CASO # 3 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 4 Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.

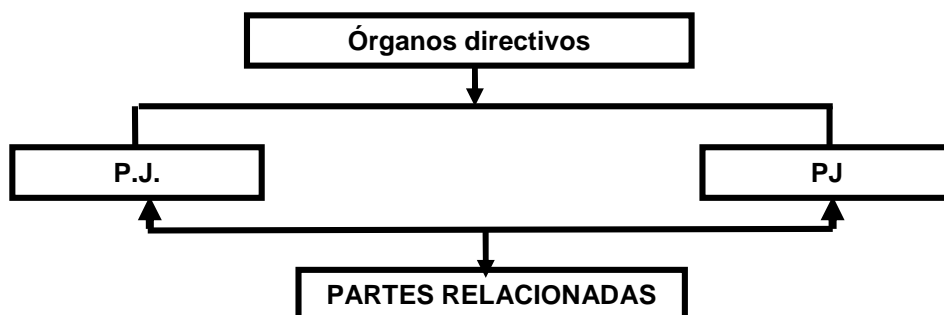


GRÁFICO 1.4. CASO # 4 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 5 Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por su aporte accionario, participe indistintamente en la dirección, administración, control o capital de éstas

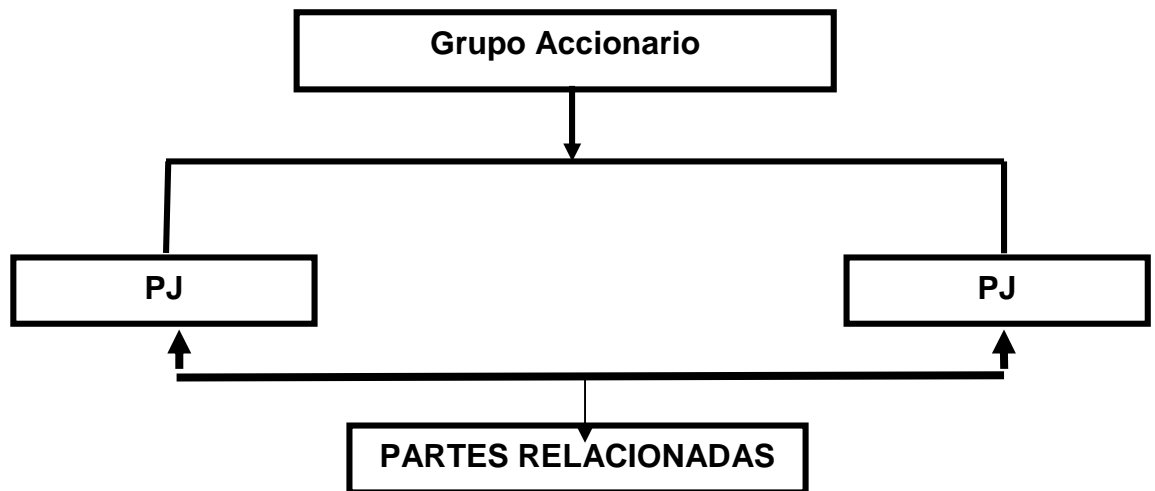


GRÁFICO 1.5: CASO # 5 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

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

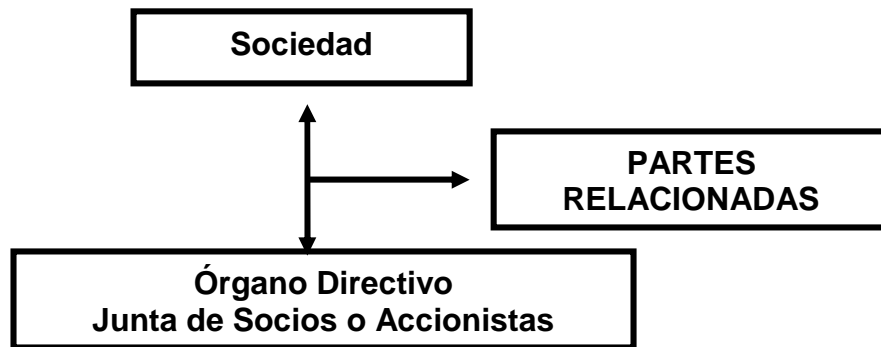


GRÁFICO 1.6: CASO # 6 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 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.

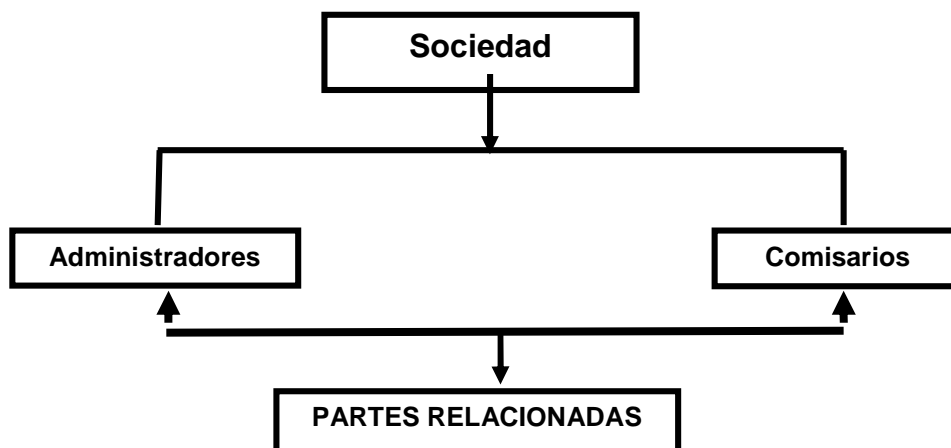


GRÁFICO 1.7: CASO # 7 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

CASO No. 8 Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios, directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.

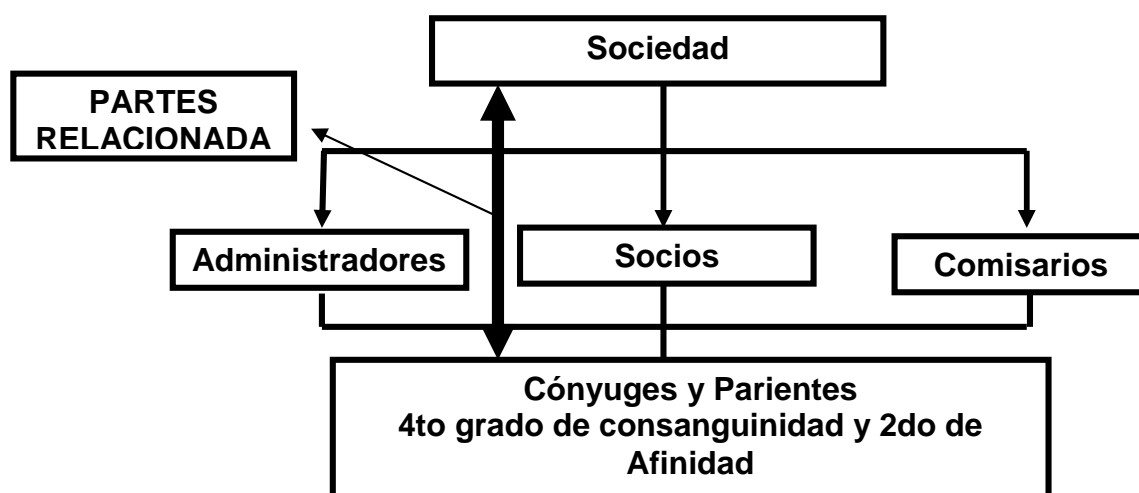


GRÁFICO 1.8: CASO # 8 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas

Con respecto a los grados de consanguinidad y afinidad, el Código Civil en su artículo 22 y 23 respectivamente, explican este tema. A continuación se detallan los parentescos de consanguinidad y afinidad que trata este caso:

CONSANGUINIDAD.- Según el Diccionario Jurídico Elemental del Dr. Guillermo Cabanellas de Torres, se define consanguinidad como la *“Unión o proximidad de las personas que tienen un ascendiente común*

cercano, o que derivan unas de otras; es decir, las emparetadas por la comunidad de sangre, según la directa etimología de la palabra.

Para nuestro caso, parentescos en que existiría relación son:

- Primer Grado de Consanguinidad:
 - Padres
 - Hijos
- Segundo Grado de Consanguinidad:
 - Abuelos.
 - Nietos.
 - Hermanos
- Tercer Grado de Consanguinidad:
 - Bisabuelos.
 - Bisnietos.
 - Tíos.
 - Sobrinos
- Cuarto Grado de Consanguinidad:
 - Tatarabuelos.
 - Tataranietos.
 - Primos.
 - Hijos de sobrinos.

AFINIDAD.- Según el Diccionario Elemental Jurídico del Dr. Cabanellas, afinidad es *“El parentesco que se contrae por el matrimonio consumado, o*

por cópula ilícita, entre el varón y los parientes consanguíneos de la mujer, y entre ésta y la familia consanguínea de aquél”.

Para nuestro caso, los parentescos en que existiría relación son:

- Primer Grado de Afinidad:
 - Padres de la pareja.
- Segundo Grado de Afinidad:
 - Hermanos de la pareja.

CASO No. 9 Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

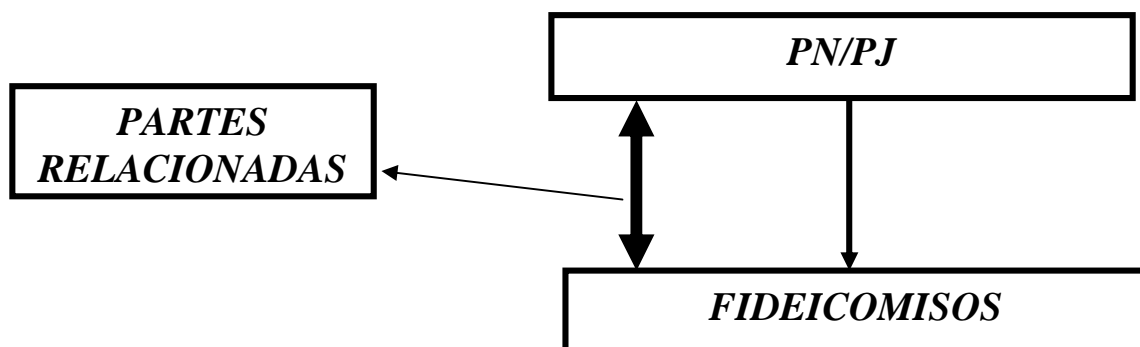


GRÁFICO 1.9: CASO # 9 EMPRESAS RELACIONADAS

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

La Administración Tributaria, establecerá la existencia de algún tipo de relación entre las partes, en las siguientes actividades:

- Participación accionaria.

- Títulos societarios.
- Tenedores de capital.
- Administración efectiva del negocio.
- Participación de utilidades.
- Porción de transacciones entre las partes.

1.5. CONTENIDO DEL ANEXO E INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

De acuerdo a la Resolución del SRI # 640 publicada en el Registro Oficial # 188 del 16 de enero del 2006, la información y fechas de presentación del Anexo y del Informe Integral de Precios de Transferencia son las que se enlistan a continuación:

El Anexo a la Declaración de Precios de Transferencia, cuya presentación es dentro de los 5 días posteriores a la fecha de Declaración del Impuesto a la Renta, conforme al artículo 58 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas deberá contener:

- Identificación del Contribuyente, tales como RUC y año fiscal que se realiza el estudio.
- Cuestionario, que son las diferentes interrogantes sobre las operaciones que desarrolla la compañía. En este cuestionario el contribuyente debe

de responder de manera afirmativa o negativa, sobre los siguientes temas:

- ¿Operó con títulos valores internacionales?
 - ¿Realizó operaciones con derivados financieros internacionales?
 - ¿Realizó contratos de franquicia o licencias internacionales?
 - ¿Efectuó operaciones de arrendamiento mercantil a nivel internacional (leasings internacionales)?
 - ¿Realizó adquisiciones de servicios en el exterior?
 - ¿Realizó ventas de servicios en el exterior?
 - ¿Realizó operaciones de venta de cartera en el exterior?
 - ¿Realizó operaciones de compra de cartera en el exterior?
 - ¿Sus partes relacionadas en el exterior efectuaron reorganizaciones empresariales?
- Partes Relacionadas domiciliadas en el exterior. En este punto el contribuyente debe de informar sobre lo siguiente:
 - Nombre o razón social, especificando si se trata de persona natural o jurídica;
 - Dirección;
 - País de domicilio fiscal;
 - Identificación tributaria en el país de domicilio fiscal (el equivalente del RUC);

- Supuestos de Relación. En este punto debe seleccionar los supuestos de partes relacionadas según el artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.
- Operaciones con el exterior, donde se indican los movimientos de ingresos y egresos que la compañía realizó con cada parte relacionada que se encuentra domiciliada en el exterior.
- Valoración de operaciones. En este punto se indica en las operaciones de ingresos y egresos que son diferentes a las de importación y exportación el valor en dólares de los Estados Unidos de América que tiene cada una de ellas. En el caso de las operaciones de importación y exportación se debe de indicar en número de refrendo y el valor por total en dólares del DAU.
- Métodos para aplicar el Principio de Plena Competencia, donde se indica por cada operación informada el método utilizado, los cuales serán expuestos más adelante.
- Diferencia, donde se especifica por cada operación informada la diferencia en dólares obtenida derivada de la aplicación de los métodos. En caso de no existir diferencia el contribuyente debe consignar el valor de cero dólares de los Estados Unidos de América (USD 0,00).

El Informe Integral de Precios de Transferencia, cuya presentación será en un plazo no mayor a 6 meses contados desde de la Declaración del

Impuesto a la Renta, en conformidad con el artículo 58 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas deberá contener:

- Análisis económico, sectorial y negocio, donde se examina el entorno de la industria objeto de estudio.
- Actividades y Funciones desarrolladas por el contribuyente, especialmente aquellas actividades y funciones que sean identificables y comparables.
- Riesgos asumidos y activos utilizados, en el desarrollo de las actividades y funciones que se especifican en el desarrollo del punto anterior.
- Identificación de partes relacionadas domiciliadas en el exterior, con las que se realizaron las transacciones que se declaran, indicando el tipo de relación sostenida y porcentaje de participación si existiese.
- Detalle y Cuantificación de operaciones realizadas con partes relacionadas.
- Elementos, hechos valorados, circunstancias y documentación para el análisis o estudio de precios de transferencia.
- Método utilizado. para la operación de que se trate, indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.
- Detalle de Comparables seleccionados para la aplicación del método.

- Elementos, cuantificación y metodología para los ajustes de comparables.
- Detalle de Comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.
- Identificación de fuentes de información donde se obtuvieron las comparables. Estas fuentes de información deben ser válida, confiables y de acceso público.
- Descripción del negocio y características de los comparables
- Establecimiento de la Mediana y del rango de Plena Competencia
- Estados Financieros de los comparables, tales como: el estado de situación (balance general) y el estado de resultados correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.
- Conclusiones que se obtengan del estudio.

1.6. MÉTODOS DE APLICACIÓN

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), existen dos clases de métodos para la determinación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia. Estas clases de métodos se conocen como:

- Métodos Tradicionales o Transaccionales.
 - Precio Comparable No Controlado.

- Precio de Reventa.
 - Costo Adicionado.
- Métodos Basados en Utilidades.
 - Distribución de Utilidades
 - Residual de Distribución de Utilidades.
 - Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Para la aplicación de estos métodos se siguen lineamientos generales tales como:

- Búsqueda de comparables sean estos internos o externos.
- Determinación de la mediana y rango de plena competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones

A continuación se explican los métodos descritos anteriormente.

1.6.1 Métodos Tradicionales

1.6.1.1 Precio Comparable no controlado

Establece el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas con los precios pactados por bienes y servicios entre partes independientes en operaciones comparables.

Este método es considerado como el más directo porque analiza el precio del bien o servicio, pero para su aplicación se requiere un alto grado de comparabilidad entre los bienes o servicios que son materias del estudio.

Para que una transacción no controlada se considere comparable, no deben de existir diferencias materiales que afecten al precio, y si existen tales diferencias se puedan hacer ajustes razonables.

1.6.1.2 Precio de Reventa

Este método es menos directo con respecto al anterior debido a que no compara precios, compara márgenes brutos de utilidad

Además, da mayor importancia a las funciones y menos a las características físicas del producto. Por lo general, es utilizado con frecuencia en estudios de empresas consideradas como distribuidores.

En la aplicación de este método se determina el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio u operaciones entre partes relacionadas; multiplicando, el precio de reventa de los bienes, servicios u operaciones entre partes independientes por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido entre partes independientes, en operaciones comparables.

La fórmula utilizada en este método es la siguiente:

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

Donde:

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

X %= Porcentaje de Utilidad Bruta (UB/Ventas Netas)

Se ve afectado por clasificaciones contables.

1.6.1.3 Costo Adicionado

Este método tiene similitud con el Método de Precio de Reventa, con la diferencia que parte del costo de producción, adicionándole el margen bruto de utilidad, además es utilizado con frecuencia en empresas industriales.

En la aplicación de este métodos se determina el precio de venta de un bien, de la prestación de servicios u operaciones, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, prestación de servicio u operaciones entre partes independientes por el resultado de la suma de la unidad por el porcentaje de la utilidad bruta que se hubiere obtenido entre partes independientes en operaciones comparables.

La fórmula utilizada en este método es la siguiente:

$$PV = C*(1 + X \%)$$

Donde:

PV = Precio de Venta

C = Costo de Adquisición

X %= Porcentaje de Utilidad Bruta (UB/Ventas Netas)

Se ve afectado por clasificaciones contables.

1.6.2 Métodos basados en Utilidades

1.6.2.1 Distribución de Utilidades

Consiste en la distribución de la utilidad Operacional Global obtenida entre partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

Para esto, se realiza el análisis de la contribución de las empresas involucradas en la transacción controlada respecto a la utilidad operacional global considerando las funciones, riesgos y activos de cada una. El valor relativo de cada contribución se determina a través del Principio de Plena Competencia

En la aplicación de este método se deben seguir los siguientes pasos:

- 1) Se determina la Utilidad Operacional Global (UOG) de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional de cada una.
- 2) Se distribuye la UOG a cada una de las partes relacionadas considerando el aporte individual de cada parte en función de activos, costos y gastos empleados, en cada operación.

La fórmula que resume estos pasos es la siguiente:

Utilidad Operacional = Utilidad Operacional Global X % Contribución

Su utilización frecuente se da en operaciones con alto nivel de integración.

1.6.2.2 Método Residual de Distribución de Utilidades

Consiste en la distribución de la utilidad Operacional Global obtenida entre partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

Este método tiene similitud con el anterior, con la diferencia que se emplea cuando existen intangibles significativos involucrados.

Para esto se deben seguir los siguientes pasos:

- 1) Se determina la Utilidad Operacional Global (UOG) de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional de cada una.

- 2) Con la Utilidad Operacional Global obtenida se determinará y distribuirá tanto la Utilidad Básica como la Utilidad Residual de acuerdo a lo siguiente:
 - La Utilidad Básica se obtendrá para cada una de partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los otros métodos sin considerar la utilización de intangibles

 - La Utilidad Residual se obtendrá disminuyendo de la UOG la Utilidad Básica y se distribuirá entre las partes relacionadas en proporción de las partes independientes en operaciones comparables.

1.6.2.3 Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

Este método analiza, en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad en operación que hubieren obtenido partes independientes comparables o

comparables internos, basados en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables como: activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Funciona de manera similar al método de reventa o al de costo adicionado, con la diferencia que este métodos analiza ambas partes de la transacción.

CAPÍTULO 2

2. ETAPAS DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

De acuerdo a lo que establece el Decreto del SRI. 640 en su artículo 1, los contribuyentes del Impuesto a la Renta que cumplan con los siguientes supuestos, están obligados a presentar el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia:

- El contribuyente haya efectuado operaciones con parte relacionadas
- Dichas partes relacionadas se encuentren domiciliadas en el exterior.
- El monto acumulado dentro de un mismo período fiscal sea superior a trescientos mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 300.000)

Por tal motivo, a continuación se enuncia la información necesaria para la presentación del estudio de Precios de Transferencia.

2.1 DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS

Existen dos fuentes de vinculación principales que se desprenden de los criterios analizados anteriormente:

- Societaria, participación directa en el capital social de una sociedad.
- Administración, Control o Dirección de una sociedad.

Para determinar si dos partes se encuentran relacionadas, se debe analizar de acuerdo a lo que se especifica anteriormente, según el artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Para determinar si una persona natural o jurídica domiciliada en el Ecuador ha realizado operaciones en el exterior existen las siguientes fuentes de información:

- Estados Financieros de la Compañía;
- Estados de cuenta Bancarios locales y del exterior;
- Informes de auditoría e informes de las partes relacionadas domiciliadas en el exterior;
- Reportes del Banco Central sobre remesas al exterior de divisas.
- Otros Documentos internos o externos

Entre estos documentos se encuentran los documentos utilizados en trámites aduaneros, los cuales son fundamentales para el estudio que se está realizando. Estos documentos son:

- Documento Aduanera Única (DAU)
- Documento Único de Importación (DUI)
- Formulario Único de Exportación (FUE)

2.3 CRITERIOS DE COMPARABILIDAD

Según lo señalado en el Artículo 66.3 del Reglamento para la Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno se considera que las operaciones son comparables cuando sus características económicas relevantes no presentan diferencias que afecten al valor o precio.

Existen 5 criterios para determinar si las operaciones son comparables:

1. Características de los Bienes y Servicios.
2. Análisis de las Funciones o Actividades Desempeñadas.
3. Términos Contractuales.
4. Circunstancias Económicas o de mercado.
5. Estrategias de Negocio.

2.3.1 Características de los bienes o de los servicios

En lo referente a las características de los bienes y servicios se debe considerar lo siguiente:

- a. Para bienes tangibles:
 - Características físicas;

- Cualidades;
 - Fiabilidad;
 - Acceso en el mercado;
 - Volumen de oferta y demanda.
- b. Para la prestación de servicios:
- Elementos o naturaleza del servicio;
 - Experiencia;
 - Conocimiento Técnico
 - Alcance del servicio;
- c. Para la explotación o transferencia de un intangible:
- Forma de operación; concesión o venta
 - Tipo de activo;
 - Duración;
 - Grado de protección
 - Beneficios
- d. En la enajenación de acciones:
- Capital contable;
 - Patrimonio;
 - Valor Presente o flujo de efectivo de las utilidades;
 - Cotización bursátil;
 - Condiciones del Mercado bursátil.
- e. Operaciones de Financiamiento:

- Monto del capital;
- Plazo;
- Garantías;
- Tasa de interés;
- Esencia económica;
- Situación del mercado.

2.3.2 Análisis de las Funciones o Actividades Desempeñadas.-

Incluye los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por partes relacionadas en operaciones vinculadas y por partes independientes en operaciones no vinculadas.

2.3.3 Términos Contractuales.-

Son aquellos términos con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes.

2.3.4 Circunstancias Económicas o de mercado.-

Con este criterio se analizan aquellas situaciones 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.

2.3.5 Estrategias de Negocio.-

Donde se Incluye las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.

2.4 ANÁLISIS FUNCIONAL

Una vez determinadas las características de los bienes y servicios que se transfieren entre partes relacionadas se debe realizar el análisis funcional de la Sociedad o de la Persona Natural para poder identificar:

- Funciones realizadas.
- Riesgos asumidos.
- Activos utilizados.

Con esto podremos identificar una realidad económica del ente analizado.

El análisis tiene su inicio en el punto anterior, en la concepción del bien o servicio y debe llegar hasta la venta a una parte independiente.

Se debe incluir, entre otros las siguientes actividades:

- Investigación y Desarrollo.
- Diseño e Ingeniería.
- Manufactura y Procesos.
- Extracción y ensamblaje.
- Marketing y distribución.
- Procesos de apoyo.
- Servicios Complementarios.

En lo referente a los riesgos tenemos los siguientes:

- Operativo, que corresponden a cada industria y negocio
- Cambiario.
- Mercado.
- Inventarios.
- Activos.
- Crédito.
- Garantía.
- Intangibles.
- Financieros y de País.

Esto nos permitirá conocer en su integridad a la Empresa o Persona Natural y por consiguiente:

- Elección de la parte examinada.
- Determinación de Comparables.
- Método aplicable para la operación u operaciones.

Conjuntamente con el análisis funcional es importante considerar 3 elementos dentro del Estudio, éstos son:

- Términos Contractuales
- Circunstancias Económicas
- Estrategia de Negocio

Estos elementos podrían tener una relevancia al momento de la determinación de los precios o del valor de los bienes y servicios.

2.5 ANÁLISIS DOCUMENTAL

El Análisis Documental consiste en la recopilación de toda la información referente a las partes relacionadas y las operaciones con las mismas, que permitan crear la evidencia suficiente y necesaria para documentar adecuadamente los análisis funcional y económico.

Dentro de estos documentos tenemos los siguientes:

1. De las Operaciones:

- Facturas.
- Órdenes de Compra o Venta.
- Cotizaciones recibidas o enviadas.
- Contratos o convenios.
- Acuerdo entre las partes.

2. De las partes:

- Estados Financieros.
- Declaración de Impuestos.
- Informes de Auditoría.
- Informes de Cumplimiento Tributario.

3. Del Mercado:

- Reportes del Banco Central;
- Bases de datos Locales e Internacionales;
- Información de cámaras, gremios o asociaciones;
- Otras fuentes oficiales.

2.6 ANÁLISIS DEL SECTOR

El análisis del sector muestra una situación del segmento de mercado al cual pertenece la compañía que se está analizando. Dentro de este análisis se

muestra información relevante de todo lo que compone el mercado, su nivel de aportación a la economía del país, principales agentes de crecimiento o decrecimiento, entre otros aspectos

2.7 ANÁLISIS ECONÓMICO

El Análisis Económico puede ser dividido en tres sub-etapas:

- Ajustes económicos;
- Aplicación de métodos;
- Cálculos estadísticos;

2.7.1 Ajustes Económicos

Los ajustes económicos consisten en modificaciones de orden financiero u operativo que se efectúan sobre las operaciones o personas escogidas como comparables, con la finalidad de encontrar comparables más exactos y determinar con menor grado de variación los rangos de precios de mercado.

Dentro de los ajustes económicos podemos encontrar varios tipos que nos permiten igualar las operaciones.

2.7.2 Métodos

Conforme lo dispuesto en el artículo 66.4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno existen 6 métodos para la aplicación del Principio de Plena Competencia, éstos están divididos en 2 tipos:

- Tradicionales
- Basados en Utilidades

Estos métodos están explicados con más detalle en el apartado 1.5 del Capítulo 1.

2.7.3 Cálculos Estadísticos

El siguiente cuadro nos sirve para entender el método que vamos a usar y en que consiste el principio de plena competencia.

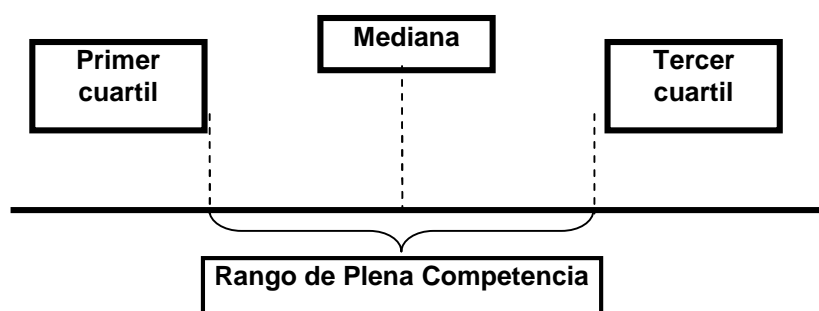


GRÁFICO 2.1: RANGO PLENA COMPETENCIA

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Como es de esperarse, el Principio de Plena Competencia hace referencia a un Rango, mas no a un valor fijo, en donde el margen de tolerancia lo constituye el primer y tercer cuartil.

Estos cuartiles son obtenidos de la comparación entre el ente analizado y sus comparables en el mercado. Para efectos de nuestro estudio, compararemos los valores promedios FOB que sustentan las exportaciones realizadas por la empresa analizada y los valores FOB de exportaciones dentro de Países que constituyen el denominado Cono Sur.

CAPÍTULO 3

3. CASO PRÁCTICO: EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO

El estudio que se va a realizar corresponde a dos compañías que se encuentran dentro del mercado de la exportación y comercialización de banano.

Por efectos de confidencialidad de información se denominarán a las empresas, como **EXPORTAR S.A.**, la misma que se encuentra domiciliada en el Ecuador. Para la empresa que se encuentra domiciliada en el exterior, en este caso parte relacionada de la empresa 1, la empresa se denominará **RICABANANA CORP.**

3.1 DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS

3.1.1 Criterios de Vinculación

El artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno dispone los criterios para establecer que la existencia de partes relacionadas; señala que como regla de aplicación general se consideran partes relacionadas cuando una sociedad o persona natural

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

De acuerdo a lo antes citado, es necesario mencionar los criterios de vinculación entre EXPORTAR S.A. y RICABANANA CORP., los mismos que a continuación se detallan:

3.1.1.1 Capital

De acuerdo al análisis de la información societaria sobre la conformación del capital de EXPORTAR S.A., se ha determinado que durante el ejercicio fiscal 2005, su único accionista era la compañía RICABANANA CORP., que tiene su domicilio en Chile, por consiguiente esta compañía se constituye en **Parte Relacionada del exterior**, debido a su participación directa en el capital.

3.1.1.2 Administración

La Administración de la Compañía está bajo la responsabilidad exclusiva de la Gerencia General; producto del estudio realizado en el Análisis Funcional no consideramos que alguna sociedad o persona natural participe directa o indirectamente en las decisiones administrativas, por lo tanto, EXPORTAR S.A. no tiene partes relacionadas por administración.

3.1.1.3 Dirección

El órgano directivo de la Compañía está compuesto por la Junta General de Accionistas, considerando que EXPORTAR S.A. cuenta con un solo accionista y es la Compañía RICABANANA CORP., éste último sería a su vez una parte relacionada por Dirección.

3.1.1.4 Control

La Compañía tiene como cliente principal RICABANANA CORP., representando el 100% del total de las ventas, consecuentemente ésta última establece los precios a los cuales se exportará la fruta, generando una vinculación con EXPORTAR S.A. por control en las decisiones de precios.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Para poder identificar las operaciones que mantiene **EXPORTAR S.A.** con su parte relacionada **RICABANANA CORP.**, a continuación mostramos los estados financieros al 31 de diciembre de 2005.

3.2.1 Estados Financieros

Tabla 3.1: Balance General 2005

BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005	
ACTIVOS	
Corrientes	
Bancos	1.396,40
Cuentas y documentos por cobrar	158.635,39
Inventarios	27.521,92
Gastos anticipados	1.038,59
Total Activos Corrientes	188.592,30
Activos Fijos	
Propiedad, Planta y Equipo	35.865,74
(-) Depreciación Acumulada	-15.730,08
Total Activos fijos	20.135,66
Total de Activos	208.727,96
PASIVOS	
Pasivos Corrientes	
Sobregiro Bancario	70.307,05
Cuentas por pagar	94.054,47
Retenciones e Impuestos por pagar	3.579,19
Total Pasivos	167.940,71
PATRIMONIO	
Capital Social	800,00
Aportes Accionistas	32.957,41
Resultados Años Anteriores	3.992,72
Pérdida/Utilidad presente ejercicio	3.037,12
Total Patrimonio	40.787,25
Total Pasivos y Patrimonio	208.727,96

Fuente: Información Financiera de la compañía.

↑ Vinculación

Tabla 3.2: Estado de Resultados 2005

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005	
	31/12/2005
INGRESOS	
Ventas	2.913.923,06
Otros Ingresos	8.710,66
Total Ingresos	2.922.633,72
COSTOS Y GASTOS	
Costos	
Costo de Venta	2.793.225,07
Total Costos	2.793.225,07
Gastos	
Gastos De Administración	
Gastos de Personal	22.771,34
Materiales e Insumos	3.057,62
Costos Indirectos	93.125,23
Depreciación y Amortización	7.417,34
Total Gastos	126.371,53
Total Costos y Gastos	2.919.596,60
Pérdida/Utilidad Neta	3.037,12

Vinculación

Fuente: Información Financiera de la compañía.

Como se mencionó en el numeral anterior, la compañía Exportar S.A. se encuentra vinculada con Ricabanana Corp. Por Administración y Control.

3.2.2 Detalle de Clientes y Proveedores

3.2.2.1 Clientes

El único cliente que posee EXPORTAR S.A. es su relacionada RICABANANA CORP.

3.2.2.2 Proveedores

A nivel de Proveedores se tienen dos tipos, los de empaque y proveedores de fruta

3.3 CRITERIOS DE COMPARABILIDAD

El numeral 2 del artículo 66.3 *Criterios de Comparabilidad* del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario establece que para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas, se realizará un análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por parte relacionadas en operaciones vinculadas y por partes independientes en operaciones no vinculadas.

La información contenida en esta sección es de gran importancia con el fin de seleccionar y aplicar apropiadamente la metodología de precios de

transferencia para probar la naturaleza de la transacción entre Compañías Relacionadas.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS

3.3.1.1 Banano

- **Características físicas:** El banano es una fruta tropical de piel gruesa y pulpa carnosa de totalidad blanca o ligeramente amarillenta.
- **Cualidades:** Se trata de un alimento de gran valor nutritivo. Aporta 90 calorías por 100 gramos. Es rico en azúcares y apenas contiene proteína y grasas.
- **Acceso en el mercado:** En el mercado de Exportación existen varias empresas que se dedican a distribuirlo, y a nivel nacional se los puedes encontrar para consumo del público en mercados, tiendas de abastos entre otros lugares.
- **Volumen de oferta y demanda:** Las exportaciones FOB totales en el período enero-diciembre/2005 ascienden a USD \$ 8.875 millones, que significa un aumento de USD \$ 1.750 millones (24.6%) con relación al monto de USD \$ 7.125 millones del período enero-diciembre/2004.

3.4 ANÁLISIS FUNCIONAL

3.4.1 Actividades Principales.

EXPORTAR S.A. es una empresa exportadora de banano con destino a Chile – RICABANANA CORP., la misma que indica su demanda y realiza sus pedidos a EXPORTAR S.A.

Dentro de la actividad económica que realiza EXPORTAR S.A. necesita realizar varios tipos de actividades para poder desarrollar plenamente su actividad principal, entre éstas tenemos:

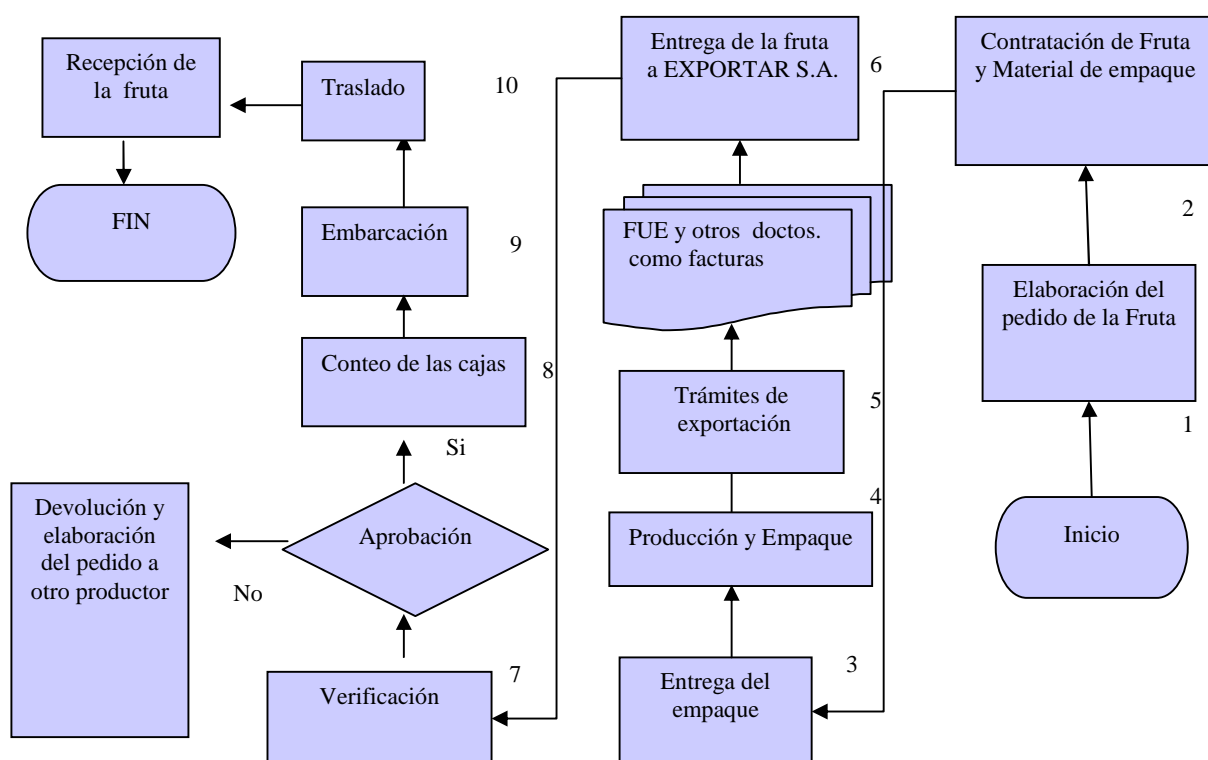


GRÁFICO 3.1: FLUJO PROCESO PRODUCTIVO

Fuente: Información Financiera de la compañía.

3.4.1.1 Pedido.

EXPORTAR S.A. recibe el pedido del banano y piña, solicitado por RICABANANA CORP. vía telefónica.

3.4.1.2 Compra de la fruta y materiales de empaque.

EXPORTAR S.A. realiza la contratación de los proveedores de la fruta y del empaque.

En relación, a los proveedores del empaque, EXPORTAR S.A. contrata a productores fijos, los mismos que cumplirán con la entrega de la fruta bajo las condiciones establecidas previamente.

Con respecto a los proveedores del material de empaque, de manera anticipada, RICABANANA CORP., les establece la presentación y el logotipo de la marca EXPORTAR S.A. que deberá constar en la caja del banano a exportar.

3.4.1.3 Entrega del material de empaque.

Los proveedores del material, es decir las Cartoneras, entregan el empaque a los productores, el mismo que está conformado por: tapa, caja, funda especial poli tubo y cartulina.

EXPORTAR S.A. ordena a los proveedores del material enviar una determinada cantidad del empaque a un determinado productor, para que el productor pueda entregarle el pedido de fruta solicitado por EXPORTAR S.A.

3.4.1.4 Realización de trámites de exportación.

EXPORTAR S.A. a través de uno de sus funcionarios, se encarga de la obtención del visto bueno del Formulario Único de Exportación (FUE), en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador. El mismo que se lo obtiene de la siguiente manera:

- a. Se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central y se llena según las instrucciones indicadas al reverso.
- b. Presentar la declaración de exportación, en el FUE (original y cinco copias).
- c. Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción de la mercadería a exportarse.
- d. Presentar los documentos ante los bancos corresponsales del Banco Central para obtener el visto bueno.

Adicionalmente, la Compañía se encarga del trámite aduanero que se debe llevar a cabo para el proceso de exportación, para lo cual elabora un documento escrito adjuntando la siguiente información:

- i. FUE aprobado
- ii. Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea, carta o porte
- iii. Factura comercial
- iv. Autorizaciones previas
- v. Certificado de inspección
- vi. Otros requisitos exigibles

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes

3.4.1.5 Entrega del pedido de la fruta

Los productores una vez entregado el material de empaque y teniendo la fruta lista, proceden al empaque de la misma según directrices establecidas. Una vez empacada la fruta en sus respectivas cajas, los productores se encargan de transportar la fruta directamente al puerto de embarque, donde se la entregan al exportador o intermediario.

3.4.1.6 Verificación de la fruta.

En la aduana, el Calificador de la compañía EXPORTAR S.A. procede a confirmar las excelentes condiciones de la fruta y certificar que ésta cumpla con los requisitos establecidos.

Éste determinará si la fruta puede o no ser exportada, en caso de no cumplir con las condiciones adecuadas, se procede a su devolución y se solicita un nuevo pedido a otro productor.

3.4.1.7 conteo de las cajas.

Una vez aprobada calidad del producto y las correctas condiciones del mismo, las cajas proceden a ser contadas por el chequeador.

3.4.1.8 Embarcación.

Finalmente los estibadores son los encargados de trasladar las cajas a la embarcación

3.4.1.9 Traslado de la fruta a Chile.

Los navieros trasladan las cajas de banano solicitadas a la empresa importadora, RICABANANA CORP.

3.4.2 Actividades de Apoyo.

3.4.2.1 Contabilidad y Asesoría Legal

La compañía durante el año 2005, ha contratado los servicios profesionales para que manejen la información financiera, contable y la administración de los libros sociales.

3.4.3 Activos Utilizados.

3.4.3.1 Inventarios

EXPORTAR S.A. no tiene un inventario de la fruta. Los productores reciben los materiales de empaque y estos son los que están contabilizados.

La Compañía tiene como inventarios los cartones para la comercialización de la fruta, estos están compuestos por tapas, caja, fundas y cartulina.

EXPORTAR S.A. al receiptar el material de empaque, la Compañía registra la factura como un ingreso a la Bodega Principal y una salida de dicha Bodega con cada guía de remisión con la que se llevó los materiales a cada productor.

A continuación se presenta la sección de inventarios correspondiente al Balance General de EXPORTAR S.A. al 31 de Diciembre del 2005:

Tabla 3.3: Detalle de Inventarios

INVENTARIOS	
BODEGAS	
BODEGAS	
Bodega Principal	650,29
BODEGAS PRODUCTORES	
Productor 1	0,00
Productor 2	2.218,97
Productor 3	1.020,15
Productor 4	793,70
Productor 5	207,82
Productor 6	96,99
Productor 7	0,00
Productor 8	2.144,00
Productor 9	0,00
Productor 10	5.800,62
Productor 11	818,15
Productor 12	1.474,58
Productor 13	179,41
Productor 14	393,49
Productor 15	0,00
Productor 16	0,00
Productor 17	775,47
Productor 18	1.946,60
Productor 19	1.627,43
Productor 20	3.601,50
Productor 21	1.268,67
Productor 22	207,73
Productor 23	472,99
Productor 24	1.823,36

Fuente: Información Financiera de la compañía.

3.4.3.2 Activos Fijos

Los Activos Fijos están registrados al costo de adquisición. El costo de los activos son depreciados de acuerdo con el método de línea recta en función de los años de vida útil estimada, en base a los siguientes porcentajes anuales: 20% vehículos, 10% muebles y enseres y equipos de oficina, 33% equipos de computación.

A continuación presentamos el detalle de los activos fijos de la Compañía:

Tabla 3.4: Activos Fijos

(Expresado en Dólares)

Muebles de oficina	1.712,60
Hardware	3.108,50
Vehículo	31.044,64
TOTAL ACTIVOS FIJOS	<u>35.865,74</u>

Fuente: Información Financiera de la compañía

Los valores de la depreciación acumulada al 31 de Diciembre del 2005 correspondientes a estos Activos Fijos se detallan a continuación:

Tabla 3.5: Depreciación de Activos Fijos

(Expresado en Dólares)

Depreciación Muebles de oficina	342,50
Depreciación Hardware	1.934,90
Depreciación Vehículo	13.452,68
TOTAL DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	<u>15.730,08</u>

Fuente: Información Financiera de la compañía

3.4.4 Riesgos Asumidos por EXPORTAR S.A.

3.4.4.1 Riesgo de Mercado.

EXPORTAR S.A. tiene como cliente a RICABANANA CORP. que es una empresa bananera chilena, la misma que tiene el 100% del total de sus ventas.

Producto de esta situación, podríamos decir que EXPORTAR S.A., tiene un riesgo de mercado al tener concentrada toda su venta en un solo cliente; sin embargo, al ser RICABANANA CORP., quien se encarga de la comercialización en el puerto de desembarque este riesgo se ve mitigado puesto que la razón de ser del primero es buscar los mejores productos y precios dentro del mercado ecuatoriano.

3.4.4.2 Riesgo de Investigación y Desarrollo.

El riesgo de investigación y desarrollo no es asumido por la compañía ya que no forma parte de su actividad económica.

3.4.4.3 Riesgo de Producto.

Los productos exportados por EXPORTAR S.A. deben cumplir con determinadas condiciones en cuanto a infraestructura en su plantación y utilización de químicos en general durante el proceso de producción las frutas, esto para garantizar que sean embarcados, de no ser así la Compañía buscará nuevos productores que ofrezcan mejores condiciones de producto, por esto podemos concluir que el riesgo de producto los asumen los productores mas no EXPORTAR S.A.

A partir de que la fruta es aceptada por EXPORTAR S.A., el producto es responsabilidad de la compañía hasta el momento de la entrega a la empresa importadora RICABANANA CORP en Chile. Cabe recalcar, que en caso de que la fruta llegue a su destino en mal estado, RICABANANA CORP. se encarga inmediatamente la fumigación de la fruta para evitar que ésta se dañe. Los costos incurridos en este proceso pueden o no ser

cargados a EXPORTAR S.A., esta decisión está sujeta a las disposiciones de RICABANANA CORP.

3.4.4.4 Riesgo Crediticio

EXPORTAR S.A., otorga créditos comerciales muy variables a su cliente RICABANANA CORP., esto se podría interpretar como que el riesgo de crédito es alto, a pesar de esto, es importante señalar que este riesgo está ligado a que si EXPORTAR S.A. no cuenta con los recursos para cancelar a sus proveedores, podría eventualmente disminuir sus operaciones esto generaría un importante perjuicio a la compañía chilena. Por tanto el riesgo de crédito perjudicaría a RICABANANA CORP. y no cubriría la demanda de producto en Chile.

3.4.4.5 Riesgo Cambiario.

Todo el trámite de exportación y comercialización se lo realiza en Dólares de los Estados Unidos de América, asumiendo RICABANANA CORP. el riesgo cambiario, por lo que este riesgo es bajo.

3.4.4.6 Riesgo de Inventario.

Está contabilizado como inventario, el material de empaque que se les entrega a los productores, es decir, la Compañía tiene como inventarios los cartones para la comercialización de la fruta, estos están compuestos por tapas, caja, fundas y cartulina.

Los materiales de empaque son adquiridos a la cartonera, la cual se encarga de enviarlos a los distintos productores que la Compañía asigne para que

posteriormente sean los productores quienes entreguen la fruta ya empacada.

La Compañía se provee del inventario para abastecerse por lo menos un par de semanas, sin embargo, si en algún momento uno de los proveedores del material de empaque no llega a cumplir con el pedido, no existe ningún contrato de por medio que sancione o multe esta falta de parte de las cartoneras, por consiguiente este es un riesgo que va por cuenta de EXPORTAR S.A., Cabe recalcar que estas situaciones han ocurrido muy pocas veces, por consiguiente el riesgo en este aspecto es moderado.

3.4.4.7 Riesgos de Negocio.

EXPORTAR S.A. es una empresa relativamente nueva en el mercado del Ecuador ya que opera desde el año 2002 y entre su competencia más directa se encuentra Exportadora Machala Cia. Ltda. (Ecuador), Lizzard S.A. (Ecuador), entre otras.

Su riesgo más inherente es la dependencia que existe en un único cliente potencial, puesto que la Compañía enfoca la totalidad de sus ventas a RICABANANA CORP., de manera que ésta última ejerce una gran influencia en las decisiones que EXPORTAR S.A.

3.5 ANÁLISIS DEL SECTOR

3.5.1 ESTRUCTURA DEL SECTOR

La industria bananera ecuatoriana exportó en el año 2005 la cantidad de 238.761.068 cajas que representa un ingreso aproximado de mil cien

millones de dólares (USD \$ 1.100.000.000) por concepto de divisas y de alrededor de cincuenta y ocho millones de dólares (USD \$ 58'000.000) por concepto de impuesto al Fisco, constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país, después del petróleo.

Estas cifras representan el 32% del Comercio Mundial del Banano, el 3,84% del PIB ecuatoriano total; el 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones privadas del país.

El mercado del sector exportador; está integrado por 40 compañías calificadas para realizar esta gestión realizando cultivaciones en un estimado de 180.000 hectáreas, las mismas que son cultivadas, en manos de más de 6.000 productores.

Las inversiones en el área de producción alcanzaron en el año 2005 un estimado de USD \$ 1.800.000 millones entre plantaciones cultivadas, infraestructura y empacadoras de banano; constituyéndose en una de las mas importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional.

Las inversiones en la actividad y en las Industrias colaterales generan trabajo para más de 500.000 familias, esto es más de 2,5 millones de personas

localizadas en 9 provincias que dependen de la Industria Bananera Ecuatoriana.

Tabla 3.6: Representatividad de la Industria Bananera 2005

Representatividad Industria Bananera 2005	cajas	238'761.068	<ul style="list-style-type: none"> Cartonera, Plástico Agroquímicas Verificadoras Fumigación Transporte Terrestre Navieras Fertilizantes y abonos Certificadoras Productora de Meristemas
	Dólares	1.100'000.000	
	Impuestos	58'000.000	
	Comercio Mundial	32%	
	PIB Mundial	3.84%	
	PIB Agrícola	50%	
	Exportaciones privadas del país	20%	
	Has. Cultivadas	180.000	
	Indust. Depende Indirect. Sector	60%	
	Generación / Trabajo	500.000 familias	

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.2 SUPERFICIE BANANERA EN EL ECUADOR.

Según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería, tomado a diciembre 31 del 2005, las áreas de El Oro, Guayas y Los Ríos (las principales del país) y de otras provincias inscritas en dicha dependencia, ascienden a 153.403 hectáreas, desglosadas de la siguiente manera:

Tabla 3.7: Superficie Bananera en Ecuador por Provincias 2005

**Superficie Bananera
en el Ecuador**

Provincia	Has	%
El Oro	45.839,04	29,88%
Guayas	45.503,36	29,66%
Los Ríos	49.246,13	32,10%
Otras	12.814,47	8,35%
Total	153.403,00	100,00%

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.3 PRINCIPALES MERCADOS.

Los principales mercados se encuentran en Europa del Este, Cono Sur, Oriente, Medio Oriente, África Norte y Oceanía, los cuales representan el 45% de los Mercados Marginales. Por otra parte, Estados Unidos y la Unión Europea representan el 55% de los mercados principales.

De acuerdo a lo antes mencionado, los mercados para el Banano Ecuatoriano están diversificados de la siguiente manera:

Tabla 3.8: Cuadro de diversificación de los principales mercados

Diversificados de la siguiente manera:

EE.UU.	21%
UNION EUROPEA	34%
EUROPA DEL ESTE	28%
CONO SUR	5%
ORIENTE	2%
MEDIO ORIENTE	7%
AFRICA NORTE	2%
OCEANIA	1%

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.4 PRECIOS HISTÓRICOS

En los últimos años, el productor ha obtenido un precio superior al establecido por los Ministros de Agricultura y Ganadería y de Comercio Exterior, los que según la Ley vigente, debe establecerse cada tres meses.

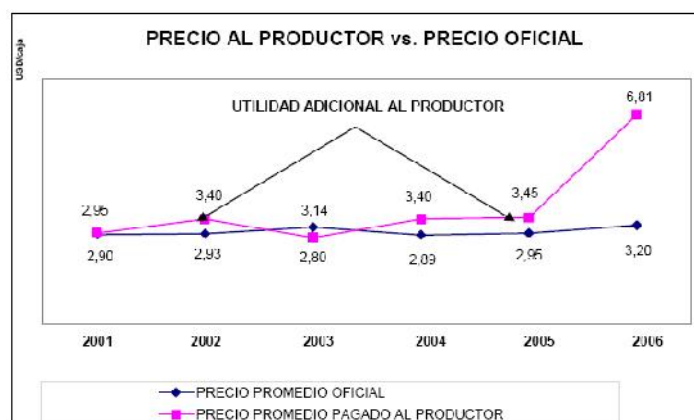


GRÁFICO 3.2: PRECIO AL PRODUCTOR VS. PRECIO OFICIAL

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

La única excepción la constituyó el año 2003 en el que invierno muy fuerte, veranos calurosos, guerra en el Golfo Pérsico, precios del Bunker elevados, la sobreproducción de banano y otros factores afectaron los mercados y los precios a nivel internacional fueron bajos.

Cabe recalcar que los precios del banano se fijan de acuerdo a la oferta y demanda, y las fluctuaciones de los precios de los mismos se deben a una serie de fenómenos; tales como el clima, fletes, competencia de otras frutas y consideraciones especiales.

3.5.5 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Según estudios efectuados por la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), el estimativo de los costos de producción fluctúa en razón de la tecnificación y producción que tienen las fincas bananeras y son los siguientes:

Tabla 3.9: Costos de Producción

Guayas	US\$2.35
Los Rios	US\$2.60
El Oro	US\$2.50
Ecuador Promedio	US\$2.48
Colombia	US\$2.80
Costa Rica	US\$3.00

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.6 COMERCIALIZACIÓN

Toda actividad bananera está sujeta a dos temporadas que se las conoce como alta y baja. La primera temporada corresponde a los primeros 3 meses del año, durante este periodo y debido a las condiciones del clima, transporte y condiciones en general, se demanda mayor cantidad de fruta y como en dicha etapa todos los países productores de Centro y Sudamérica su producción decae, la demanda es mayor que la oferta y el precio sube. En la temporada baja, por circunstancias de clima, vacaciones, etc., el banano compite con otras frutas y su demanda decae; a ello se suma la sobreproducción de banano generado por nuestro país; llegando a pagar precios en el exterior de hasta USD \$ 4,00 la caja en el año de estudio, lo que ocasiona pérdidas grandes a quienes la exportan, pero que deben asumirlas, en razón de haber suscritos contratos de compra – venta de fruta con el exterior.

3.5.7 PRINCIPALES EXPORTADORES

Como podemos observar en el siguiente cuadro, no existe un monopolio, ni oligopolio, debido a que la composición de los porcentajes de las empresas exportadoras ha variado notablemente, entre 1990 a 2005, año en el cual el 56% de las exportaciones del banano ecuatoriano fue realizado por un número importante de empresas y no por las tres principales.

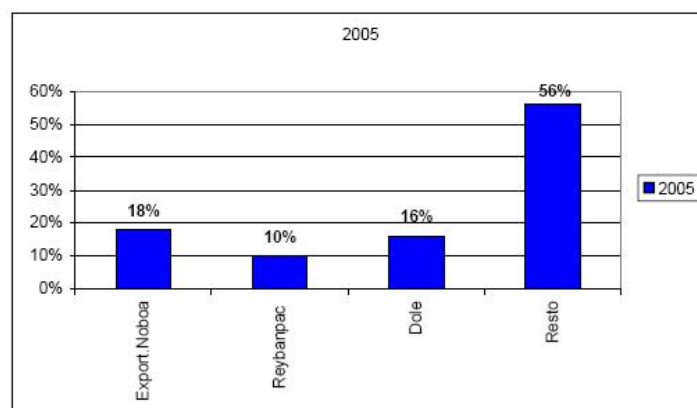


GRÁFICO 3.3: EXPORTACIONES DE BANANO 2005

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.8 EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

Tabla 3.10: Exportaciones Mensuales de Banano 2005

Mes	2003 Cajas	2004		2005		Variaciones	
		Cajas	Cre. / Decre.	Cajas	Cre. / Decre.	Var. Abs.	Var. Rel.
1 Enero	21,854,855	22,001,591		20,773,479		(1,228,112)	- 5.58
2 Febrero	18,878,569	17,662,443	- 19.72	18,881,846	- 9.11	1,219,403	6.90
3 Marzo	21,447,869	19,461,672	- 10.19	22,308,406	16.15	2,846,734	14.63
4 Abril	21,314,214	23,188,329	19.15	22,973,638	2.98	(214,691)	- 0.93
5 Mayo	19,330,982	19,646,878	- 15.27	20,359,774	- 11.38	712,896	3.63
6 Junio	17,539,007	17,714,772	- 9.83	17,211,698	- 15.46	(503,074)	- 2.84
7 Julio	16,886,533	19,986,709	12.83	18,954,473	- 10.13	(1,032,236)	- 5.16
8 Agosto	18,110,912	17,700,441	- 11.44	18,617,708	- 1.78	917,267	5.18
9 Septiembre	17,445,106	19,094,614	7.88	20,310,241	9.09	1,215,627	6.37
10 Octubre	18,564,446	22,022,490	15.33	18,714,031	- 7.86	(3,308,459)	- 15.02
11 Noviembre	19,495,740	18,970,547	- 13.86	18,038,767	- 3.61	(931,780)	- 4.91
12 Diciembre	21,346,086	23,477,370	23.76	21,627,007	- 19.89	(1,850,363)	- 7.88
TOTALES	232,214,319	240,927,856		238,771,068		(2,156,788)	- 0.90
Promedio Mensual	19,351,193	20,077,321		19,897,589			
Promedio Semanal	4,465,660	4,633,228		4,591,751		(41,477)	- 0.90

Fuente: Estadísticas C.A. – Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.9 EXPORTACIONES POR DESTINO

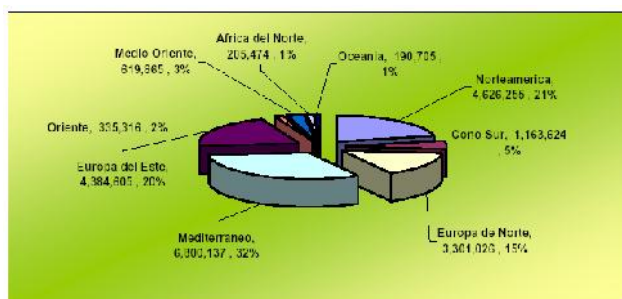


GRÁFICO 3.4: EXPORTACIONES POR DESTINO 2005

Fuente: Estadísticas C.A. – Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.10 EXPORTACIONES POR PUERTOS

Al 31 de diciembre del 2005, se exportaron 238.771.68 cajas, beneficiando a 3 puertos importantes, con la positiva generación de empleo.



GRÁFICO 3.5: EXPORTACIONES POR PUERTO DE EMBARQUE 2005

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

3.5.11 MARCAS

En el Ecuador a diferencia de los otros países productores de banano, existe una diversidad de tipos de cajas de banano que satisfacen la demanda de los consumidores con sus respectivas marcas, tal como a continuación se presenta:

- Bonita
- Dole
- Favorita
- Le Fruit
- Del Monte
- Pretty Liza
- Don Carlos
- Sunway
- Bonanza
- Golden B
- Excelban
- Chiquita
- Fyffes
- Golden Force
- Bagno
- Super Banana
- Kitty

- OK
- AYAPAL
- Dusal
- Prima Donna
- Onkel Tuca
- Cabana
- OK

3.5.12 PRINCIPALES MARCAS EXPORTADORAS

En el siguiente gráfico se puede apreciar las principales marcas exportadas a los países que conforman el denominado Cono Sur, las principales marcas que exportó nuestro país durante el año en estudio

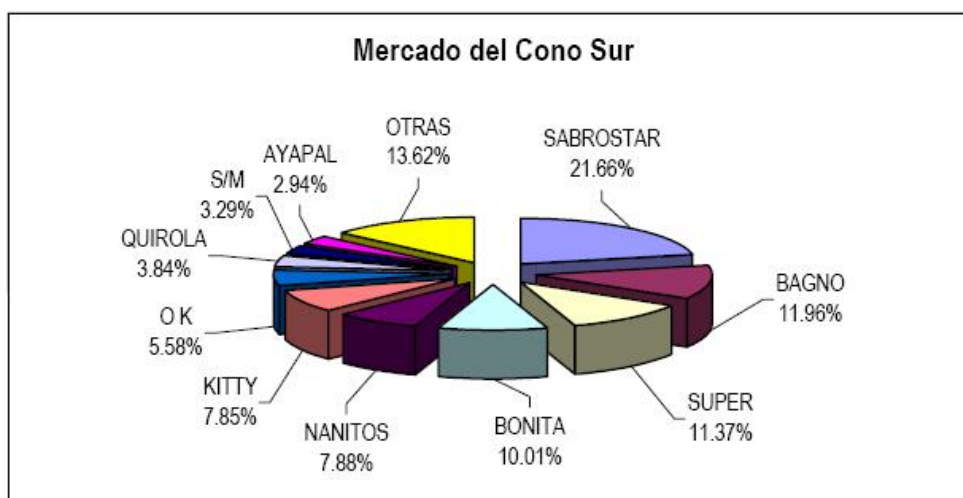


GRÁFICO 3.6: MERCADO DEL CONO SUR

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

El Cono Sur es el área de Sudamérica integrada por: Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay y todo el Sur de Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná y São Paulo). De acuerdo a lo expuesto, y de conformidad a la ilustración podemos observar las marcas ecuatorianas exportadoras al Cono Sur.

- Bonita
- Dole
- Kitty
- Super Banana
- OK
- AYAPAL

3.5.13 PRINCIPALES COMPETIDORES

En la actualidad los principales competidores de Ecuador son Colombia y Costa Rica; quienes acceden a los mercados más importantes como son EE.UU. y la Unión Europea en proporciones diferentes a las de nuestro país. Filipinas, el segundo exportador mundial nos ha desplazado del mercado de China, por precio y cercanía.

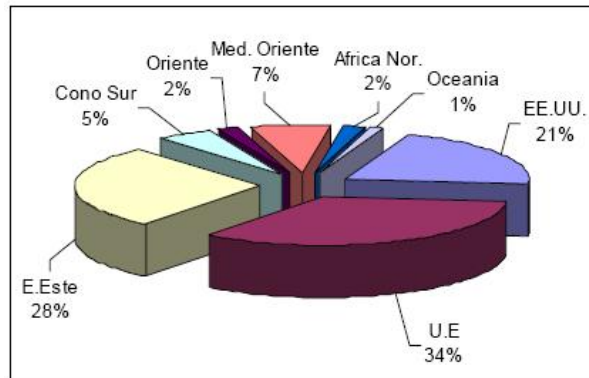


GRÁFICO 3.7: PRINCIPALES COMPETIDORES COSTA RICA

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

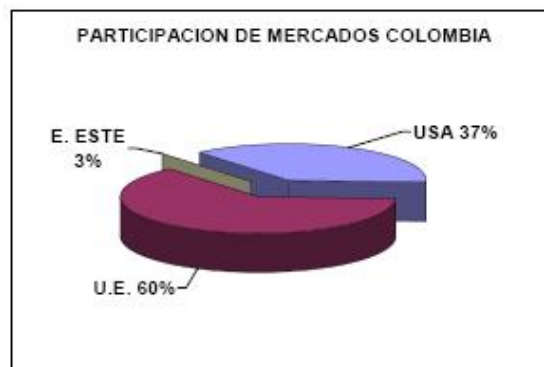


GRÁFICO 3.8: PARTICIPACIÓN DE MERCADO: COLOMBIA

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador



GRÁFICO 3.9: PARTICIPACIÓN DE MERCADO: COSTA RICA

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Adicionalmente, la productividad de estos países es mayor que la de Ecuador, la misma que se basa en la relación de estabilidad de los productores con exportadores, mediante la suscripción de contratos a largo plazo.

3.5.14 CADENA

Es importante que se conozca desde que se produce el banano hasta que llega al consumidor final, los eslabones que recorre el banano y que incidencia tiene el sector exportador en toda la cadena de comercialización, lo que hará despejar una serie de dudas y mitos que conlleva a pensar que los kilos de banano vendidos en un supermercado, representan el ingreso

que obtiene un exportador ecuatoriano al vender su fruta perjudicando al productor.

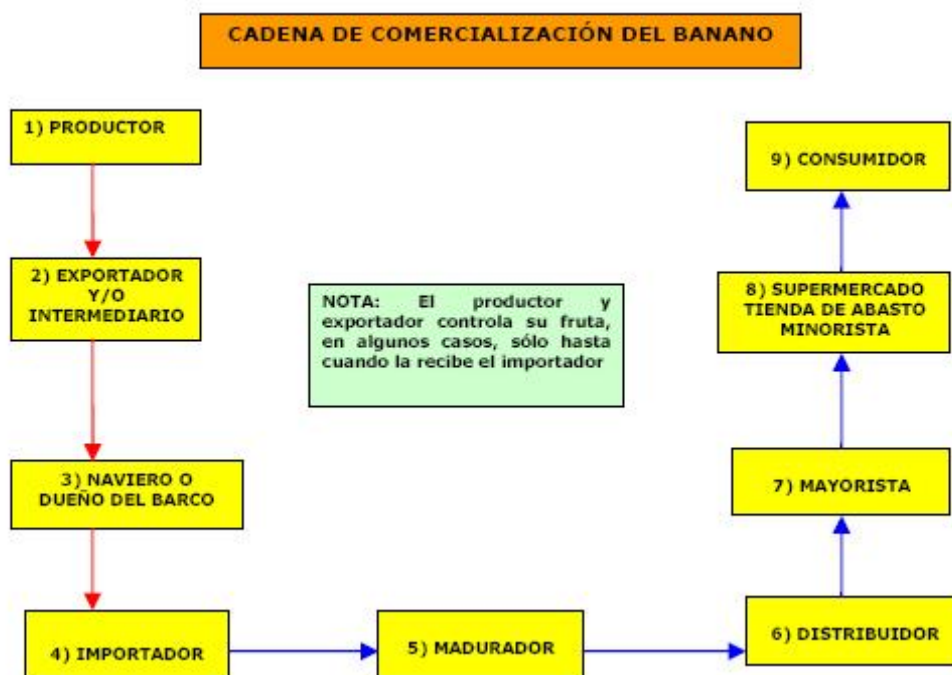


GRÁFICO 3.10: CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Como se puede ver el exportador Ecuatoriano realiza su venta hasta el importador. El gran porcentaje de utilidad se concentra fundamentalmente en dos actores de la cadena, como naviero (flete) y los Supermercados.

3.5.15 TABLA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Para el primer y segundo trimestre del año 2005 se fijaron los siguientes precios mínimos de sustentación y FOB de exportación.

Tabla 3.11: de Fijación de Precios

Precios mínimos de sustentación

Tipo	Peso en libras	PMS/Caja	USD \$ Libra
22XU	43	2.911	0.0677
208	31	2.099	0.0677
208 CH	31	1.665	0.0537
2527	28	1.896	0.0677
22XUCS	50	1.941	0.0388
115 KDP	50	3.983	0.0797
BB BM	15	2.971	0.1981

Fuente: Acuerdo 368 publicado en Registro Oficial No. 506 del 18 de enero del 2005

Tabla 3.12: de Fijación de Precios FOB**Precios mínimos referenciales FOB de exportación**

Tipo	PMS/Caja	Gastos Exp.	P.M.R./Caja US
22XU	2.911	1.550	4.461
208	2.099	1.160	3.259
208 CH	1.665	1.160	2.825
2527	1.896	1.160	3.056
22XUCS	1.941	1.400	3.341
115 KDP	3.983	1.600	5.583
BB BM	2.971	1.200	4.171

Fuente: Acuerdo 368 publicado en Registro Oficial No. 506 del 18 de enero del 2005

Para el tercer y cuarto trimestre del año 2005 se fijaron los siguientes precios mínimos de sustentación y FOB de exportación.

Tabla 3.13: de Fijación de Precios**Precios mínimos de sustentación**

Tipo	Peso en libras	PMS/Caja	USD \$ Libra
22XU	43	3.000	0.0697
208	31	2.105	0.0679
208 CH	31	1.670	0.0538
2527	28	1.902	0.0679
22XUCS	50	1.947	0.0389
115 KDP	50	3.995	0.0799
BB BM	15	2.980	0.199

Fuente: Acuerdo 368 publicado en Registro Oficial No. 053 del 18 de enero del 2005

Tabla 3.14: de Fijación de Precios FOB**Precios mínimos referenciales FOB de exportación**

Tipo	PMS/Caja	Gastos Exp.	P.M.R./Caja US
22XU	3.000	1.550	4.550
208	2.105	1.160	3.265
208 CH	1.670	1.160	2.830
2527	1.902	1.160	3.062
22XUCS	1.947	1.400	3.347
115 KDP	3.995	1.600	5.595
BB BM	2.980	1.200	4.180

Fuente: Acuerdo 368 publicado en Registro Oficial No. 053 del 18 de enero del 2005

3.6 ANÁLISIS ECONÓMICO

Con la finalidad de determinar el método de Plena Competencia que se ajuste a la realidad económica de cada operación, se cuenta con datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador relacionado a las exportaciones de banano.

En relación a las exportaciones de banano, se ha obtenido una base de datos donde se detallan las exportaciones tanto en dólares como en las cantidades de cajas que se exportaron con destino a los países del

denominado CONO SUR, pudiendo de esta manera, obtener los precios de mercado a los cuales se exportó esta fruta a Argentina, Chile y Uruguay.

Adicionalmente, es importante resaltar, que aunque el banano es una fruta de la cual existen precios oficiales, no ha sido posible poder tener acceso a información más confiable respecto a los precios de exportación del banano a los que una Compañía específica tenga características similares a las de EXPORTAR S.A. durante el ejercicio fiscal 2005.

Por los motivos mencionados en los párrafos anteriores y considerando la naturaleza de los métodos:

Precio de Reventa (PR), el cual se aplica generalmente en operaciones de distribuidores que compran y venden productos a los cuales no efectúan cambios significativos. Además se aplica cuando no existen comparables exactos, solo se tienen productos con características similares.

Costo Adicionado (CA), el cual se aplica cuando la empresa compra materia prima a su relacionada e inicia en el país un proceso de fabricación o producción, es decir agrega valor a la materia prima y luego la vende.

Distribución de Utilidades (DU), el cual se aplica en grupos multinacionales que realizan operaciones en diferentes partes del mundo pero estas son sumamente complementarias.

Residual de Distribución de Utilidades (RDU), el cual tiene una aplicación similar al anterior, con la diferencia que toma en cuenta, además de la utilidad, los intangibles significativos.

Márgenes transaccionales de Utilidad Operacional (MTUO), que tiene una función similar al método de Precio de Reventa y Costo Adicionado, con la diferencia que no se ve afectado por clasificaciones contables.

En base a lo expuesto, consideramos que el método que se ajusta más a las circunstancias económicas de la Compañía, es el **Método de Precio Comparable no Controlado** debido a que es el más directo, y por la naturaleza del producto y su comercialización, además de la aplicación y características que debe tener los otros métodos, se considera que este es el método más apropiado.

3.6.1 Análisis de las Operaciones

En la siguiente tabla se presenta el nivel de exportaciones que la compañía ha reportado durante el ejercicio fiscal 2005:

Tabla 3.15: EXPORTACIONES ANUALES

MES	No. CAJAS	VALOR FOB (USD\$)	FOB/CAJA (USD\$)
Enero	39.087	130.589,67	3,341
Febrero	47.252	157.868,93	3,341
Marzo	48.243	161.179,86	3,341
Abril	70.352	235.468,14	3,347
Mayo	77.805	260.413,34	3,347
Junio	71.841	240.451,83	3,347
Julio	67.532	226.029,60	3,347
Agosto	83.475	279.390,83	3,347
Septiembre	81.767	273.674,15	3,347
Octubre	89.094	316.926,39	3,347
Noviembre	66.059	244.688,30	3,704
Diciembre	49.034	208.394,50	4,250
TOTAL	79.1541	2.735.075,53	

Fuente: Información Financiera de la compañía

El Precio FOB promedio por caja que exportó la compañía es de USD \$ 3,451, tomando en cuenta el VALOR FOB/CAJA exportada.

Según la tabla anterior el valor FOB/CAJA fue constante durante los meses de Enero a Octubre, pero en los meses de Noviembre y Diciembre sufrió variaciones, esto lo podemos apreciar en el siguiente gráfico:

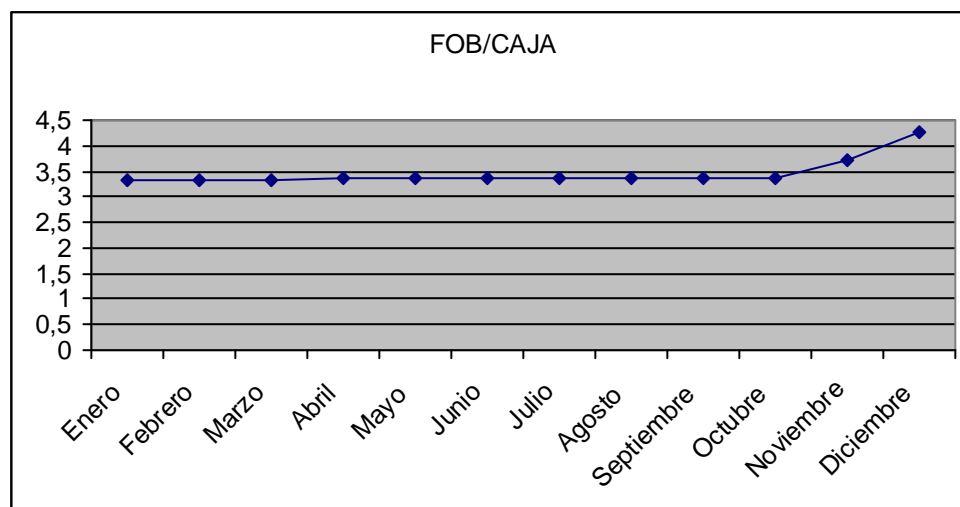


GRÁFICO 3.11: COMPORTAMIENTO FOB/CAJA

Fuente: Información Financiera de la compañía

El nivel de exportaciones realizadas por la compañía en el período fiscal 2005 se presentan a continuación:

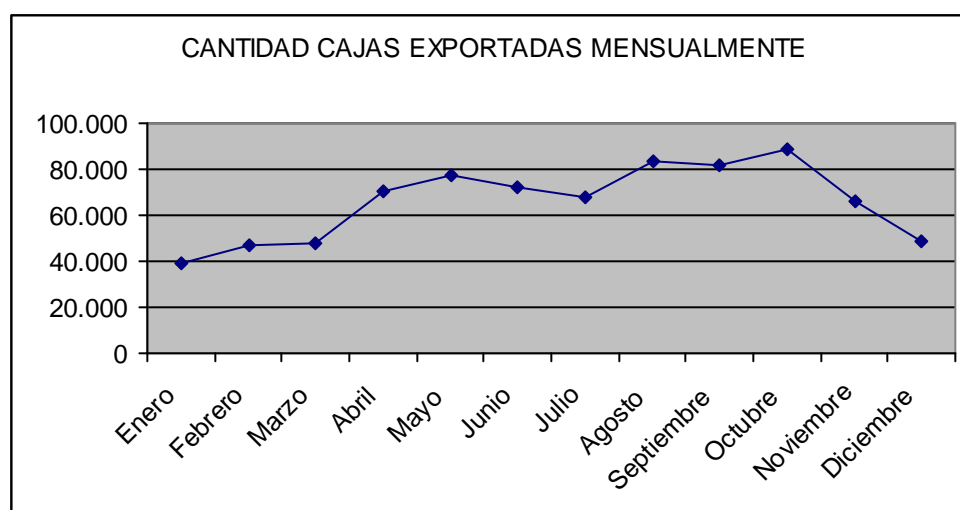


GRÁFICO 3.12: CANTIDAD CAJAS EXPORTADAS MENSUALMENTE

Fuente: Información Financiera de la compañía

3.6.1.1 Comparaciones

A continuación, se muestra el detalle de los precios de mercado pactados con países del exterior en la exportación de banano:

Tabla 3.16: Precios FOB/CAJA CONO SUR

PRECIOS FOB / CAJA – CONOSUR			
PAÍS	ARGENTINA	CHILE	URUGUAY
Enero	3,27	3,16	3,30
Febrero	3,26	3,16	3,30
Marzo	3,27	3,17	3,30
Abril	3,26	3,16	3,23
Mayo	3,26	3,17	3,26
Junio	3,24	3,20	3,22
Julio	3,20	3,19	3,22
Agosto	3,30	3,18	3,27
Septiembre	3,31	3,18	3,42
Octubre	3,32	3,18	3,38
Noviembre	3,89	3,30	3,49
Diciembre	3,58	3,34	3,80

Fuente: Banco Central del Ecuador

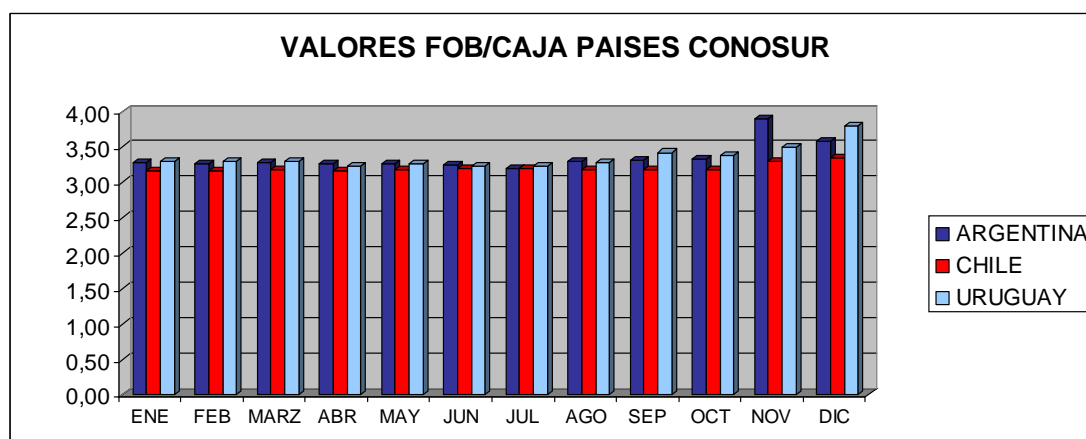


GRÁFICO 3.13: VALORES FOB/CAJA PAÍSES CONO SUR

Fuente: Banco Central del Ecuador

3.6.1.2 Medidas Estadísticas

El método de comparables, realiza una prueba de hipótesis, donde la hipótesis nula¹ es “Los precios pactados entre las partes relacionadas No son de plena competencia” y la hipótesis alterna² es “Los precios pactados entre las partes relacionadas Son de plena competencia”

El Estadístico de Prueba³ que determina el método es la mediana, puesto que la media, como estadístico, se puede ver afectado por valores aberrante durante el año. Este hecho se ve plenamente reflejado en los gráficos 3.1 y 3.3, donde se puede apreciar la existencia de valores aberrantes, los cuales se alejan por completo a la tendencia de los otros datos.

La Región de Rechazo⁴ se define como el espacio comprendido entre el primer y tercer cuartil de los datos correspondientes a la mediana de las importaciones realizadas durante el año 2005 de otras industrias, comparadas con la industria analizada.

3.6.1.2.1 Cálculo de la Mediana

El valor de la mediana de la compañía EXPORTAR S.A. es:

Mediana FOB: USD \$ 3.34

¹ Es la hipótesis que se quiere demostrar

² Es la hipótesis que se selecciona en caso de que no de pueda demostrar la hipótesis nula

³ Es el parámetro utilizada para probar la hipótesis nula

⁴ Es el rango en donde debe caer el estadístico de prueba para rechazar la hipótesis nula

El valor de la mediana de los países del CONO SUR es:

Mediana FOB: USD \$ 3.26

En la siguiente tabla se encuentra el resumen de los valores obtenidos según el análisis estadístico.

Tabla 3.17: Valores Obtenidos

MEDIDAS	VALORES (\$)
MEDIANA	3,26
PRIMER CUARTIL	3,20
TERCER CUARTIL	3,30
EXPORTAR S.A.	3,34
DIFERENCIA	0.08

Fuente: Análisis Estadístico

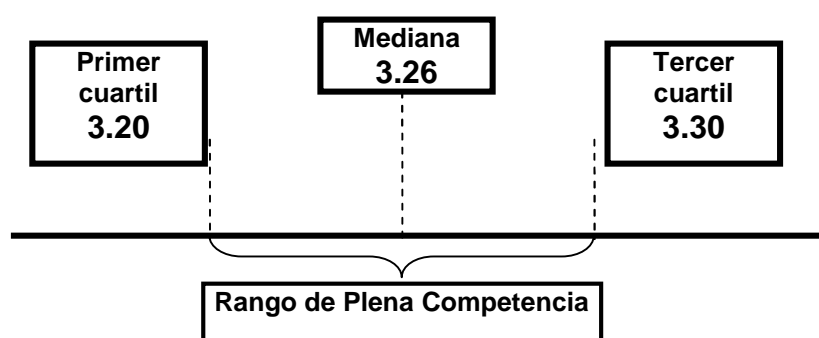


GRÁFICO 3.14: REPRESENTACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS

Fuente: Análisis Estadístico del Estudio.

Como podemos apreciar, el estadístico de prueba se ubica dentro de la región de rechazo, por lo que aceptamos la hipótesis alterna, la cual es que los precios pactados entre las partes relacionadas Sí son de plena competencia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El estudio de Precios de Transferencia es una herramienta de análisis para verificar que las operaciones entre entes relacionados se den basados al Principio de Plena Competencia. Partiendo de esto, y revisando el análisis estadístico efectuado, puede observarse que los precios de banano pactados entre EXPORTAR S.A. y su Compañía relacionada del exterior RICABANANA CORP., son superiores a los precios de mercado a los cuales se realizaron exportaciones de banano a los países del denominado CONOSUR, por lo que se cumple el Principio de Plena Competencia.

Vale mencionar que el método utilizado en el estudio toma como estadístico de prueba a la Mediana, ya que es una medida estadística más robusta que la media, puesto que esta se ve afectada por datos aberrantes. En nuestro estudio si se utilizaba la mediana o la media, se aceptaba la hipótesis que los precios pactados entre compañías relacionadas si eran de plena competencia, pero a nivel general se recomienda utilizar la mediana para el estudio.

RECOMENDACIONES

Luego de la aplicación de esta metodología en el caso de estudio es necesario que la compañía realice un correcto análisis de los riesgos que obtiene al efectuar operaciones con su parte relacionada en el exterior.

Adicionalmente, se recomienda que la compañía deba de mantener un nivel de precios acorde al comportamiento del mercado en que se desenvuelve.

Por último, debido a que los precios que pactó la compañía Exportar S.A. con su relacionada en el exterior, RICABANANA CORP., se recomienda mantengan un nivel de precios aceptable acorde al mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE BANANO DEL ECUADOR. (2005), "Estadísticas 2005" <http://www.aebe.com.ec>, fecha última visita: junio del 2007, Guayaquil – Ecuador.
- [2] BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, <http://www.bce.fin.ec>, fecha última visita: junio del 2007, Guayaquil – Ecuador.
- [3] CABANELLAS DE TORRES, GUILLERMO, DR (1982) "Diccionario Jurídico Elemental", Editorial HELIESTA S.R.L. Buenos Aires – Argentina.
- [4] CERDA, MARTHA, DRA. "Comparabilidad y Aplicación de los métodos sobre Precios de Transferencia en el Ecuador". VII Jornadas de Derecho Tributario, Octubre 2006, Guayaquil – Ecuador
- [5] DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS (1999), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Traducido al español por el Instituto de Ediciones Fiscales (IEF) Madrid – España.
- [6] ECUADOR EXPORTA. (2005). "Productos" <http://www.ecuadorexporta.org>, fecha última visita: junio del 2007, Guayaquil – Ecuador.
- [7] INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA. (2005) "Estados Financieros 2005", Guayaquil – Ecuador.

- [8] Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas. Publicado en el Registro Oficial # 484 del 31 de diciembre de 2001. Reformas aplicables a Precio de Transferencias Decreto # 2430, publicado en el Registro Oficial # 494 del 31 de diciembre de 2004. Quito-Ecuador.
- [9] Servicio de Rentas Internas (2006), “Decreto del SRI 640”, fecha actualización: enero del 2006, Quito - Ecuador
- [10] Servicio de Rentas Internas (2006), “Decreto del SRI 641”, fecha actualización: enero del 2006, Quito - Ecuador
- [11] Servicio de Rentas Internas (2007), “Consultas” www.sri.gov.ec, fecha última visita: junio de 2007, Guayaquil – Ecuador.