



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL.

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas

**"SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA: COMO EFECTUAR UN
ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA"**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

MAGISTER EN TRIBUTACION

Presentado por

RAFAEL ERNESTO MONCAYO COELLO

JOHN LUIS HIDALGO TACURI

Guayaquil - Ecuador

2004 - 2005

AGRADECIMIENTO

Extendemos un gran agradecimiento a la organización a la cual pertenecemos, DELOITTE & TOUCHE, debido a que esta institución nos ha permitido obtener un mundo de conocimientos y experiencias los mismos que han forjado nuestra carrera y metas conquistadas.

Así mismo, agradecemos a nuestros amigos, compañeros y colegas que nos han brindado un intercambio de sus experiencias profesionales. Finalmente a la entidad que nos brindó el apoyo para finalizar nuestra Maestría, ESPOL, y a nuestro tutor, Dr. Carlos Velasco, que nos brindó su apoyo para la elaboración de ésta tesis.

A todos ellos gracias, muchas gracias.

Rafael y John

DEDICATORIA

En nuestra constante carrera, la búsqueda de la satisfacción profesional es ardua, pero existen metas que son cumplidas y superadas. Ahora queda una meta firme dirigida hacia la excelencia profesional. Sin embargo no hay que dejar pasar una de nuestras metas alcanzadas, nuestra MAESTRIA.

Dedicamos infinitamente esta tesis a nuestro Dios todo Poderoso, a nuestros queridos padres y familiares, ya que sin ellos jamás hubiéramos alcanzado ninguna de las metas que hasta hoy hemos podido lograr.

Rafael y John



MAESTRÍA EN TRIBUTACIÓN
SUSTENTACIÓN DEL PROYECTO DE GRADUACIÓN

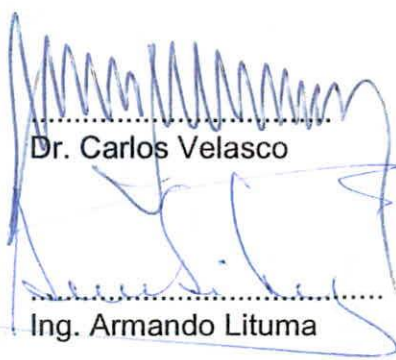
En Guayaquil, a los 19 días del mes de Noviembre del 2005, en el auditorium de la Escuela de Postgrado en Administración de Empresas ESPA-Espol, sustentaron la Tesis de Grado: ***"SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CÒMO EFECTUAR UN ESTUDIO DE PRECIO DE TRANSFERENCIA"***.

- Hidalgo Tacuri Jhon Luis
- Moncayo Coello Rafael Ernesto

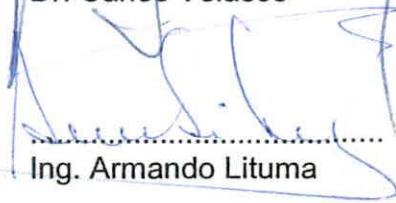
Actuaron como miembros del jurado las siguientes personas:

- Eco. Jorge Ayala
- Dr. Carlos Velasco
- Ing. Armando Lituma

Para constancia de lo actuado firman abajo los presentes:



Dr. Carlos Velasco



Ing. Armando Lituma



Eco. Jorge Ayala

Se adjunta Acta de Calificaciones.

kam

DECLARACION EXPRESA

La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponden
exclusivamente a :

▪ Rafael Moncayo : _____

▪ John Hidalgo :

_____ 

INDICE GENERAL

	<u>Pag</u>
INTRODUCCIÓN	1
 <u>CAPITULO I</u>	
SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA (TRANSFER PRICING)	
1.1 Orígenes	4
1.2 Concepto.....	5
1.3 Objetivos	7
1.4 El principio de Arm's Lenght	8
 <u>CAPITULO II</u>	
LEGISLACION SOBRE PRECIO DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR	
2.1 Generalidades	12
2.2 Principios de Plena Competencia	13
2.3 Partes Vinculadas o Controladas	15
2.4 Métodos de Precios de Transferencia	17
2.5 Información a proporcionar al SRI	18
 <u>CAPITULO III</u>	
MÉTODOS DE APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	
3.1 Precio Comparable No Controlado	20
3.2 Costo Adicionado	22
3.3 Precio de Reventa	25

3.4	Participación de Utilidades	29
3.5	Márgenes Transaccionales de utilidades de operación	35

CAPITULO IV

FASES PARA LA PREPARACION DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

4.1	Generalidades	39
4.2	Fase 1 : Análisis del Negocio, funciones y riesgos	40
4.3	Fase 2 : Discusión y conclusión de los análisis mencionados	51
4.4	Fase 3 : Evaluación y búsqueda de comparables	53
4.5	Fase 4 : Selección del método más adecuado	57
4.6	Fase 5 : Selección de la parte vinculada menos compleja para el examen	60
4.7	Fase 6 : Recolección y análisis de datos comparables	61
4.8	Fase 7 : Análisis y preparación del modelo económico	65

CAPITULO V

CASO PRÁCTICO	74
---------------------	----

ANEXOS	105
--------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	110
--------------------	-----

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como objetivo realizar un estudio del sistema de precios de transferencia o "transfer pricing"¹ e identificar la forma correcta de cómo debe elaborarse un estudio de precios de transferencia.

La reforma tributaria del año 1999, introdujo un cambio de trascendental importancia dentro de nuestra legislación, en la cual se incluye por primera vez en la normativa tributaria de nuestro país, normas relacionadas con los "precios de transferencia"

Hasta esa fecha este término era desconocido para la mayoría de las personas vinculadas con el área tributaria del Ecuador, sin embargo este término ya se lo venía utilizando en otros países de primer orden como: Estados Unidos, España, Francia, Reino Unido y otros.

La mencionada reforma (art. 4 de la Ley 99-24, R.O. 181-S, 30-IV-99), que sustituye al art. 91 del Código Tributario, establece lo siguiente:

El Sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencias de bienes o servicios para efectos tributarios.

El ejercicio de esta facultad procederá, exclusivamente, 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, para lo cual el sujeto pasivo presentará un informe al Servicio de Rentas Internas

¹ "Transfer Pricing", denominación en Inglés del "Sistema de Precios de Transferencia"

- 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 a nivel de primer importador; 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 regularan los costos si las importaciones se efectúan a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales**

Las disposiciones de estos artículos, contenidas en los literales a),b) y c) no son aplicables a las ventas al detal.

Posteriormente en Diciembre 31 del 2001, mediante la expedición del nuevo Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno publicado en el Registro Oficial de Diciembre 31 del 2001, se incluyen dos artículos (1 y 37)² que permitirían al SRI, la modificación de los ingresos y de la base imponible para el calculo del impuesto a la renta utilizando el sistema de precios de transferencia.

Finalmente, en Diciembre 31 del 2005 fue emitido el D.E. NO. 2430 que reforma el Reglamento de LRTI, en el cual se establece las principales normas o disposiciones relacionadas con el sistema de precio de transferencia con el propósito de cumplir con lo indicado el art. 91 del Código Tributario.

² El Art. 1 del RLRTI, que trata sobre la cuantificación de los Ingresos, en su inciso segundo, establece lo siguiente "La Administración Tributaria podrá establecer ajustes como resultado de la aplicación de los principios del sistema de precios de transferencia establecidos en la ley, este reglamento y las resoluciones que se dicten para el efecto".

El Art. 37 de RLRTI inciso 4, que trata sobre la Base Imponible, indica lo siguiente: "Serán considerados para el cálculo de la base imponible los ajustes que se produzcan por efecto de la aplicación de los principios del sistema de precios de transferencia establecido en la Ley, este Reglamento y en las resoluciones que se dicten para el efecto."

Dentro de las normas establecidas en ese Decreto Ejecutivo establece que las compañías después de 6 meses de haber presentado su declaración de impuesto a la renta, deberán presentar un estudio de precios de transferencia en la cual las compañías demuestren que todas sus transacciones con compañías relacionadas o vinculadas fueron realizadas bajo el principio de plena de competencia (Arm's length Principle ³) o precios de mercado.

Actualmente la mayoría de las compañías desconocen como efectuar este estudio de precios de transferencia ya que su metodología únicamente ha sido utilizada por países extranjeros donde la norma tributaria exige este tipo de estudio.

Entonces el propósito de esta tesis es de establecer o definir como debe realizarse un estudio de precios de transferencias, que se sujete a la directrices establecidas por el SRI establecidas en el D.E. No. 2430 publicado en el R.O. 494 del 12/31/04, así como las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" aprobadas por la OCDE⁴ en 1995.

³ Este término ha sido traducido al español también, como : El principio de precio justo y sin ventaja, el principio del valor independiente, el principio del libre mercado, el principio de precio normal de mercado abierto, sin embargo para efectos de este estudio lo denominaremos el "Principio de Plena Competencia"

⁴ La OCDE, es una organización internacional intergubernamental, con sede en París que está conformado principalmente por los países de la Comunidad Europea, Usa, Canadá, México, Japón y otros que tiene como objetivo expandir la economía global y el comercio mundial

CAPITULO I

Sistema de Precios de Transferencia (Transfer Pricing)

1.1 Origen

A los fines del siglo XX, el mundo ingresa a un sistema de comercio mundial, denominado “globalización”, el cual ha sido aprovechado exitosamente por las compañías multinacionales para ampliar su mercado de ventas de sus bienes y servicios, lo cual ha conseguido un mayor crecimiento en sus volúmenes de ventas y por ende una mayor utilidad y dividendos para sus accionistas.

Al inicio, este nuevo marco conceptual de globalización se basaba únicamente en ampliar sus volúmenes de ventas y las compañías multinacionales comenzaron a abrir nuevas sucursales o subsidiarias en aquellos países que prestaban las condiciones más idóneas donde pudieran practicar este sistema, lo que ha originado que el 60% al 80% del comercio del exterior sea realizado entre compañías multinacionales. Sin embargo posteriormente los administradores de estas compañías, se dieron cuenta de cada país contaba con diferentes formas de determinar el impuesto sobre las utilidades, ya sea en su forma de determinar la base para tributar o en la tasa tributaria que tenían que pagar, así se dieron cuenta que la tasa tributaria de un país variaba desde el 0% (paraísos fiscales), 20% a 36% (Países de América) hasta el 50% al 60%(Países Escandinavos) y comenzaron a crear estrategias tributarias para que la mayor utilidad se concentren en los países de menor carga impositiva

Una de las políticas que mas adoptaron las compañías multinacionales, fue la exportación de sus productos a precios inferiores a sus compañías multinacionales relacionadas o la importación de productos de compañías relacionadas a precios altos, dependiendo de la situación que se encontraban con el propósito de disminuir sus utilidades y consecuentemente tener el menor impacto tributario corporativo.

Debido que esta practica comercial se volvió muy común, originando perjuicios para las administraciones fiscales de ciertos países, , la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha desarrollado una serie de directrices⁵ para regulación de esta practica a la cual se las han denominado *“sistema de precios de transferencia” o “transfer pricing”*

1.2 Concepto

Existen muchos conceptos sobre precios de transferencia, desde el enunciado por la OCDE hasta por los grandes tratadistas tributarios, sin embargo todos están relacionados con los precios que se asignan a los bienes y servicios que se dan entre compañías relacionadas y/o vinculadas.

A continuación detallamos los principales conceptos de precios de transferencias enunciados hasta la fecha:

⁵ La OCDE a nivel de precios de transferencia ha emitido los siguientes reportes o informes :
 - “Empresas Multinacionales y Precios de Transferencia” ,1979
 - “Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones tributarias” , en 1995

- Según la OCDE, “Precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes materiales y activos intangible; o presta servicios a una empresa asociada”⁶
- Otro concepto de precio de transferencia es “El valor pecuniario o monto de la contraprestación, asignado o por asignar a cualquier transacción sobre bienes o prestación de servicios que se realiza o realizará entre dos o mas empresas o personas naturales relacionadas o combinaciones entre estas.”⁷
- Un concepto mas amplio de precios de transferencia es el que nos da Otis Rodner, en su obra “La inversión Internacional en países de desarrollo”, en la cual no solo se refiere al precio del bien sino también incluye a las utilidades entre cias relacionadas, es el siguiente “Precios de Transferencia es la practica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o mas sociedades”⁸
- Otro concepto mas comprensivo sobre precio de transferencia es el que mencionamos a continuación : “Son los valores fijados en las transacciones efectuadas entre partes relacionadas, a través de las cuales se transfieren:

⁶ Párrafo 11 del Reporte de Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones tributarias” emitido por la OCDE.

⁷ Tomado de la pagina web.conidustrias.org

⁸ Tomado de la Tesis “Precios de Transferencia” de Susana Horlacher.

- “Mercancías
- Servicios
- Venta, uso o goce temporal de intangibles
- Préstamos y/o Inversiones”⁹

1.3 Objetivos

Como indica Otis Rodner, en su concepto de precios de transferencias, algunas compañías aplican estrategias en la determinación de sus precios para transferir las utilidades a otros países, es por esta razón que las administraciones tributarias fiscales están empeñadas a profundizar en el estudio de los precios de transferencias para lograr que se minimice la elusión fiscal por la aplicación de estas estrategias, para lo cual se han determinado los siguientes objetivos en un estudio de precios de transferencias :

- Verificar, comprobar o corroborar que los precios convenidos entre partes relacionadas o vinculadas se asimilen a aquellos fijados entre partes independientes
- Proteger la utilidad gravable generada en cada uno de los países involucrados en la transacción entre partes relacionadas o vinculadas
- Desarrollar reglas o normas para que no permita la creación de estrategias tendientes a transferir utilidades o pérdidas de un país hacia otro

⁹ Tomado de Curso de Precios de Transferencia de Deloitte & Touche.

- Desarrollar políticas, normas o procedimientos que verifiquen que las transacciones de los contribuyentes fueren reales y se apeguen a los principios de libre mercado o de plena competencia

Es importante indicar que la legislación internacional ha avanzado sobre el tema tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo, en las cuales se incluyen disposiciones con el propósito de cumplir los objetivos antes descritos, para lo cual han tomado principalmente las guías emitidas por la OCDE, especialmente el reporte de “Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” emitidos en 1995.

En lo que respecta a nuestro país se han dado los primeros pasos incluyendo disposiciones a nivel macro, como es art. 91 del Código Tributario y las reformas al Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno promulgadas en Diciembre 31 de 2004, que la estamos explicando en el capítulo 2.

1.4 El principio de Arm's Length

La base del sistema de precios de transferencia es el principio de plena competencia (the arm's length principle)

Para efectos de la OCDE, “The arm's length principle” consiste en:

“El principio de Arm’s Length, consiste en determinar el precio de una operación con base a información de operaciones comparables con o entre partes independientes. Se considera operación comparable aquella en la que no existen diferencias con respecto a las operaciones entre partes relacionadas, o que si la hubiera éstas puedan ser medidas mediante ajustes razonables”

Este principio considera que la relación entre las empresas debería afectar los términos de las operaciones y para ello establece que las condiciones pactadas en operaciones entre empresas relacionadas deben ser las mismas que se hubieren acordado en operaciones comparables con empresas independientes bajo circunstancias similares¹⁰

Las directivas de la OCDE establecen que el concepto de que la correcta aplicación del principio de Arm’s Length es la vía más correcta e idónea para gravar las transacciones entre empresas multinacionales. Esto significa que, usando este principio se gravan las utilidades reales de las compañías en ausencia de condiciones que estuvieran pactadas entre partes independientes{5} . De esta forma, el principio de Arm’s Length es el que marca una mayor igualdad entre empresas independientes y grupos internacionales.

Al respecto debemos indicar que el párrafo 1 del Art. 9 del Convenio Modelo preparado por la OCDE, para evitar la doble Tributación entre dos países, establece un concepto oficial de la OCDE del “arm’s length principle” como lo mencionamos a continuación:

¹⁰ Pagina Web de Ernest & Young, sección precios de transferencia: www.ey.com/global.

“(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”.¹¹

Sin embargo, del estudio efectuado por Olego de Milisenda, establece lo siguiente: “En la practica existen ciertos problemas que se originan al intentar aplicar el mencionado concepto, como por ejemplo: Cuando empresas independientes que llevan a cabo operaciones, sus precios se basan fundamentalmente en las condiciones marcadas por el mercado en el que actúan. Esas mismas operaciones, llevadas a cabo entre empresas de un mismo grupo, pueden no estar directamente sometidas por las condiciones de mercado sino por otras consideraciones, lo que no implica que necesariamente se manifieste una manipulación de utilidades a efectos de reducir la carga impositiva global”¹²

La OCDE, ha establecido que para la correcta aplicación del *“arm’s length principle”* se debe de basa en la comparación de las operaciones realizadas por personas relacionadas y por personas no relacionadas. “Para el efecto es necesario individualizar los factores que determinan el grado de comparabilidad, cuya incidencia depende del tipo de operaciones y del método para fijar el precio de mercado. Influyen características intrínsecas como si se

¹¹ Tomado del párrafo 1.6 del Reporte de del Reporte de Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones tributarias” emitido por la OCDE.

¹² Tomado del Boletín CNCE en Internet, <http://www.mecon.gov.ar/cnce/boletin/bolnovi00.htm>

trata de bienes materiales o intangibles, la calidad, la cantidad y disponibilidad en el mercado. Respecto de los intangibles cae diferenciar entre marcas, patentes, know how, duración de los mismos, exclusiones. También tiene importancia la función de las empresas si son de distribución, mercadeo, gerencia, etc. De igual manera inciden las reglas convenidas en el contrato; el mercado en que se efectúan las reglas convenidas en el contrato; el mercado en que se efectúan las transacciones, la política comercial de las empresas que podrían operar al costo en la etapa de penetración, entre otras”¹³

De acuerdo al informe de la OCDE, para determinar el grado de comparabilidad entre empresas asociadas y empresas independientes, es necesario tomar en cuenta ciertos factores tales como:

- Características de los activos o servicios
- Análisis funcional de las empresas
- Cláusulas contractuales:
- Circunstancias económicas y estrategias mercantiles
- Pérdidas:

Es importante indicar que en nuestra normativa sobre precios de transferencia, para la aplicación del principio del arm's length, se ha tomado como referencia los lineamientos de la OCDE y que lo estamos explicando en mayor detalle en el capítulo 2.2.

¹³ Tomado del material del “Modulo Principios básicos sobre la tributación” de Maestría en Tributación de la ESPOL, desarrollado por el Dr. José Vicente Troya.

CAPITULO II

Legislación sobre Precio de Transferencia en el Ecuador

2.1 Generalidades

Mediante Decreto Ejecutivo No. 2430 de Diciembre 31 del 2005, publicado en el R.O. No. 494 de Diciembre 31 del 2004; se expidieron mediante Reformas al Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, las primeras normas relacionadas con el sistema de precios de transferencia que deben cumplir las compañías y que se relacionan principalmente a :

- Al principio de plena competencia (The Arm's Length Principle) y sus criterios de comparabilidad
- Que se entenderá como partes relacionadas o vinculadas para las Compañías
- Los métodos para aplicar el Sistema de Precios de Transferencia
- Que información deberán presentarse al SRI para documentar que las compañías están cumpliendo con los lineamientos establecidos de precios de transferencia.

Es importante indicar que en dicha normativa se establece que se tomará como referencia técnica en Materia de Precios de Transferencia a la Guía de "Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias" emitida por la OCDE en 1995.

2.2 Principio de Plena Competencia

De acuerdo con el Decreto Ejecutivo No. 2430, 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”

Adicionalmente se estableció el siguiente concepto de que son operaciones comparables y cuales son los principales elementos para identificar que operaciones son comparables o no, como lo detallamos a continuación:

- Operaciones Comparables.- Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.
- Elementos para la identificación de operaciones comparables.- Para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas, se tomarán en cuenta, dependiendo del método de aplicación del principio de plena competencia seleccionado, los siguientes elementos de las operaciones:

1. Las características de los bienes o de los servicios, para lo cual se deberá tomar en cuenta, entre otras, las siguientes:
 - a. En caso de la transferencia de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta;
 - b. En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;
 - c. En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca, know-how, entre otros; la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión;
 - d. En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones;
 - e. En caso de operaciones de financiamiento, el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor, tasa de interés y la esencia económica de la operación antes que su forma. 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.

2. Los términos contractuales o no, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes;
3. 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;
4. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.

2.3 Partes Relacionadas o Vinculadas

De acuerdo con la legislación local se considerará partes relacionadas o vinculadas para efectos del análisis del sistema de precios de transferencia a lo siguiente:

- Personas 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.
- Los sujetos pasivos y las personas ubicadas en jurisdicciones fiscales de menor imposición o paraísos fiscales que realicen transacciones con la compañía sujeto a análisis.
- Por presunción, cuando las transacciones no se ajusten al principio de plena competencia

La Determinación de vinculación o relación se lo hará en base o lo siguiente:

- Participación accionaria
- Administración efectiva del negocio
- Distribución de utilidades
- Proporción de las transacciones
- Mecanismos para establecer precios

A continuación mediante un gráfico se detalla las partes relacionadas o vinculadas:



2.4 Métodos para la aplicación del Sistema de Precios de Transferencia

Los métodos para la comparación de los precios de los bienes y servicios entre partes relacionadas son los siguientes:

- Método del Precio Comparable no Controlado,
- Método del Precio de Reventas
- Método del Costo Adicionado,
- Método de Distribución de Utilidades:
- Método Residual de Distribución de Utilidades:
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

Es importante mencionar que los métodos indicados en el Decreto Ejecutivo están acordes con los lineamientos emitidas por la OCDE en sus guías o directrices de precios de transferencias.

2.5 Información a presentarse al SRI

La información que deberán presentar las compañías al SRI son las siguientes:

- Anexo sobre transacciones con partes relacionadas, dentro de los 5 días siguientes a la fecha máxima para presentar la declaración de impuesto a la renta.
- Informe integral de precios de transferencia, en un plazo no mayor a 6 meses desde la fecha máxima para presentar la declaración de impuesto a la renta.

CAPITULO III

Métodos de aplicación de Precios de Transferencia

La OCDE, dentro de sus lineamientos sobre precios de transferencia reconoce seis métodos para medir los precios de transferencias. :

- Precio Comparable No Controlado (MCUP)
- Costo Adicionado (MCA)
- Precio de Reventa (MPR)
- Partición de utilidades :
 - Distribución de Utilidad (MDU)
 - Residual de Distribución de Utilidad (MRDU)
- Márgenes transaccionales de utilidades de operación (MMNT)

Los 3 primeros métodos se basan en transacciones tradicionales y los dos últimos se basan en la utilidad. A continuación presentamos los métodos en el siguiente grafico



14

¹⁴ Tomado de Curso de Deloitte & Touche: Precios de Transferencia.

3.1 Método de Precio comparable no controlado.

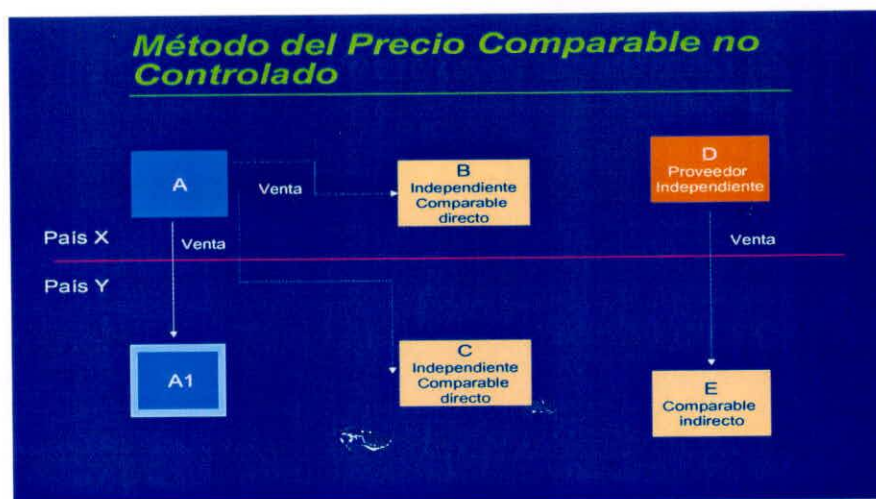
El método de precio comparable no controlado consiste en analizar o comparar el precio de bienes o servicios que se hubiera pactado entre partes independientes con los precios de bienes o servicios que se hubieren efectuado con partes relacionadas en operaciones comparables.

Entre las principales características que se deben considerar para la aplicación de este método son los siguientes:

- Considera y compara precios
- Los bienes o servicios deben ser idénticos o similares
- Da mayor importancia a las características del producto
- Es necesario transacciones entre partes no relacionadas
- Los principales productos que se recomiendan analizar bajo este método son: el trigo, café, petróleo y otros commodities, así como ciertos activos intangibles.

Es importante indicar que a nivel de precios de transferencia este método es el más confiable para determinar que los precios se sujetan al principio de plena competencia; sin embargo es el más difícil en su aplicación debido que no siempre se encuentran productos de las mismas características y bajo este método el análisis se concentra exclusivamente en el producto y no en la compañía con sus respectivas funciones y riesgos.

A continuación mediante un gráfico y ejemplo detallamos la forma en que operaría el método de precio comparable no controlado:

GRAFICO

15

Ejemplo A:

La Compañía XYZ, se dedica a la exportación de cacao. Las exportaciones del mismo producto con la mismas características son realizadas a dos compañías: A "ABC" (relacionada) le vende a US\$ 100 FOB la Tonelada Métrica, y "KLM" (Independiente) le vende a de US\$ 125 FOB la TM.

De acuerdo a la metodología del precio comparable no controlado, el precio de venta a la parte independiente sería una referencia válida para comparar el precio realizado a la parte relacionada vinculada.

Ejemplo B:

La Compañía XYZ, se dedica a la exportación de cacao. Las exportaciones son realizadas unicamente a la compañía "ABC" (relacionada) y le vende a US\$ 100 FOB la Tonelada Métrica, pero existe otra compañía que se dedica a

¹⁵ Tomado de Curso de Deloitte & Touche: Precios de Transferencia.

la exportación de cacao y que exporta un producto del mismo tipo y de las mismas características a un precio de US\$ 125 FOB la tonelada métrica a un cliente no vinculado.

De acuerdo a la metodología del precio comparable no controlado, el precio de venta de un tercero independiente a una parte independiente sería una referencia válida para comparar el precio realizado a la parte relacionada vinculada.

3.2 Método de Costo adicionado.

El método de costo adicionado consiste en obtener un precio de venta comparable mediante el incremento al costo del producto vendido en una transacción vinculada un margen bruto de utilidad razonable, el mismo que ha sido obtenido de partes independientes en operaciones comparables de tal forma que el resultado que se obtenga se considere un precio comparable de plena competencia

En otras palabras, el método del costo adicionado se calcula multiplicando el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este numeral, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas netas.

A continuación representamos mediante formula como se determinan los precios mediante este método:

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

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independiente,
la misma que será calculada así: U. bruta / Costo de Venta”¹⁶

Entre las principales características que se deben considerar para la aplicación de este método son los siguientes:

- Se parte del costo de producción
- A este valor se adiciona el margen bruto de utilidad
- Se utiliza con frecuencia en empresas productivas
- El Margen Bruto, es igual a Utilidad Bruta / Costo de Ventas
- Se lo utiliza principalmente para aquellas compañías que se dedican a la venta de productos semi-terminados, acuerdo de abastecimiento, compañías a que se las considera centros-de costos dentro de un grupo multinacional,

En base a lo expuesto podemos indicar que el Método del Costo Adicionado (MCA) evalúa si el monto cargado en una transacción vinculada constituye un costo arm's length, tomando como referencia el margen de utilidad calculado sobre los costos incurridos (margen bruto) obtenido en transacciones no vinculadas.

Posiblemente el MCA no es una medida de comparación confiable si existen diferencias materiales entre las transacciones vinculadas y no vinculadas con

¹⁶ Tomado del Decreto Ejecutivo No. 2430 de Diciembre 31 del 2004

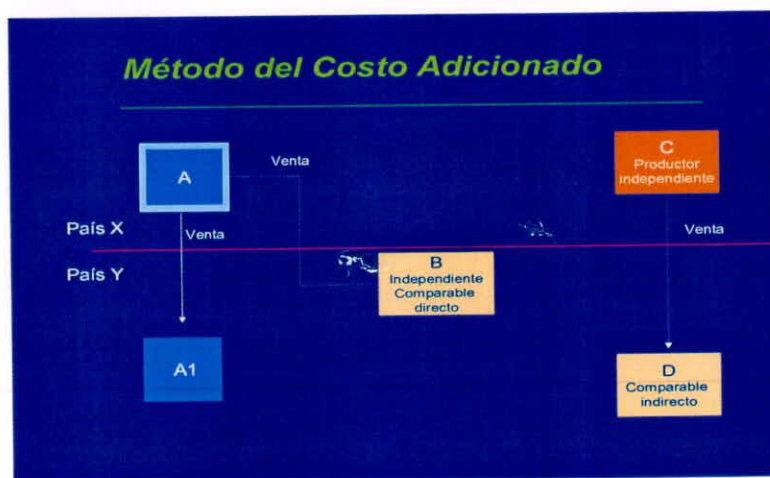
respecto a activos intangibles, estructura del costo, experiencia en el negocio, eficiencia en la administración, funciones realizadas y productos.

Una transacción vinculada es comparable con una transacción no vinculada, si ninguna de las diferencias entre ellas afecta el margen de ganancia de costo adicionado. En caso de existir diferencias materiales, a los fines de compensar la falta de comparabilidad entre dichas transacciones, se pueden realizar ajustes razonables con base en los siguientes factores:

- Rotación de inventarios;
- términos contractuales;
- costos de transporte; y
- otras diferencias cuantificables

Mediante un gráfico y un ejemplo, a continuación detallamos la forma en que operaría el sistema del Costo Adicionado:

GRAFICO



17

¹⁷ Tomado de Curso de Deloitte & Touche: Precios de Transferencia.

EJEMPLO.-

Una compañía se dedica a la fabricación de pantallas LCD para computadoras y televisores de los cuales toda su producción de pantallas de televisores es vendida a su matriz en Japón para la fabricación de televisores último modelo; en cambio la producción de pantallas para computadores es vendida a un tercero independiente para el ensamblaje de computadores. Los precios de ventas y los costos unitarios son los siguientes:

	<u>Pantallas de TV</u>	<u>Pantallas de Computadoras</u>
Precio de Venta Unitario	: US\$ 1,500	900
Costo de Producción Unitario	: US\$ 1,200	600
Margen Bruto Unitario	: 300	300
% de Margen Bruto	: 25%	50%

A continuación determinamos el precio de venta de plena competencia comparable bajo este método

- % de Margen Bruto de pantallas para computadoras : $(300/600) = 50\%$
- Precio de Venta Comparable para pantallas de TV = $1,200(1+50\%) = 1,800$

De acuerdo al desarrollo del ejemplo, para las ventas a la Matriz de las pantallas de TV, el precio de venta de plena competencia referencial sería de US\$ 1,800

3.3 Método de Precio de Reventa

De acuerdo a las Directrices de la OCDE, el método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha comprado a una empresa asociada un producto que

es revendido a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa), entonces, se reduce en un margen bruto adecuado (el "margen del precio de reventa o "margen de reventa"), el mismo que es obtenido por el propio revendedor sobre artículos comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables.¹⁸

Entonces podemos establecer que el método de precio de reventa consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o de prestación de un servicio entre partes vinculadas, multiplicando el precio de reventa del bien o del servicio a partes independientes por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este método, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

A continuación representamos mediante formula como se determinan los precios mediante este método :

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

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independiente
se calcula así : Utilidad Bruta / Ventas Netas"¹⁹

¹⁸ Párrafos 2,14 y 2.15 de del Reporte de del Reporte de Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones tributarias" emitido por la OCDE.

¹⁹ Tomado del Decreto Ejecutivo No. 2430 de Diciembre 31 del 2004

Entre las principales características que se deben considerar son las siguientes:

- Se parte del precio y se disminuye el margen bruto de utilidad
- Da mayor importancia a las funciones y menos a las características físicas del producto
- Se utiliza con frecuencia en distribuidores o revendedores
- El margen de reventa es Utilidad Bruta / Ventas Netas

En base a lo expuesto podemos indicar que el Método del Precio de Reventa (MPR) evalúa si el precio al cual un producto comprado a una parte vinculada, para ser revendido a una parte no vinculada, constituye un precio arm's length, tomando como referencia el margen de utilidad bruta calculado sobre el precio de reventa (margen bruto) obtenido en transacciones comparables no controladas.

En tal sentido, el margen de ganancia adecuado para evaluar la operación de un revendedor en una transacción vinculada, puede ser el margen de utilidad obtenido por el mismo revendedor en transacciones comparables con partes no vinculadas (precio de reventa interno). Del mismo modo, se puede evaluar el margen de utilidad obtenido por partes no vinculadas en transacciones comparables, es decir, evaluar el margen bruto obtenido en transacciones comparables no controladas (precio de reventa externo).

Por lo tanto, para determinar el margen de utilidad adecuado mediante el cual se comparan las transacciones controladas y no controladas, el MPR requiere que

se realicen comparaciones detalladas de los productos, funciones, riesgos y términos contractuales de dichas transacciones.

El método de precio de reventa no es el indicado si antes de la reventa la compañía procesa el producto o le adhiere un intangible como una marca

A continuación mediante un gráfico y ejemplo detallamos la forma en que operaría este método:

GRAFICO



20

EJEMPLO

La Compañía Audio y video S.A. , se dedica a la importación de y comercialización local de equipos electrónicos principalmente televisores de las marcas “BETA”, “GAMA” Y “OMEGA”. Todas las compras de las marcas “BETA” y “GAMA”, son realizadas a una compañía relacionada y las comparas para la marca “Omega” es adquirida de una compañía independiente. Las tres marcas tienen gran prestigio

²⁰ Tomado de Curso de Deloitte & Touche: Precios de Transferencia.

internacional y tienen la misma penetración en el mercado ecuatoriano y tienen similares precios de ventas. Los precios de compra y venta por cada marca son los siguientes :

	<u>Beta</u>	<u>Gama</u>	<u>Omega</u>
Precio de Venta Unitario Promedio :	510	515	512
Precio de Importación Unitario Promedio :	415	425	350
Margen Bruto Unitario Promedio:	95	90	162
% de Márgen Bruto	18%	17%	31%

A continuación determinamos el precio de adquisición apropiado bajo este método :

- % de Margen Bruto de TV "Omega" : $(162/512) = 31,64\%$
- Precio de Adquisición Comparable para :
 - TV "Beta" = $510 (1-31,64\%) = 348,64$
 - TV "Gamma" = $515 (1-31,64\%) = 352,05$

De acuerdo al desarrollo del ejemplo, los precios de adquisición comparable de plena competencia referencial para los TV Betta y Gamma son de US\$ 348,64 y US\$ 352,05.

3.4 Método de Partición de utilidades

El método de partición de utilidades se divide en dos sub-méodos :

- Método de Participación o Distribución de Utilidades; y
- Método Residual de Distribución de Utilidades

✓ ***Método de Participación o Distribución de Utilidades:*** El método de partición de utilidades consiste en calcular la utilidad de operación obtenida por grupos económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, de acuerdo con los siguientes principios:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada una de los vinculados económicos o partes relacionadas.
- b) La utilidad de operación global se asignará a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas, considerando, entre otros, el volumen de activos, costos y gastos de cada uno de los vinculados económicos, con respecto a las operaciones entre dichas partes.

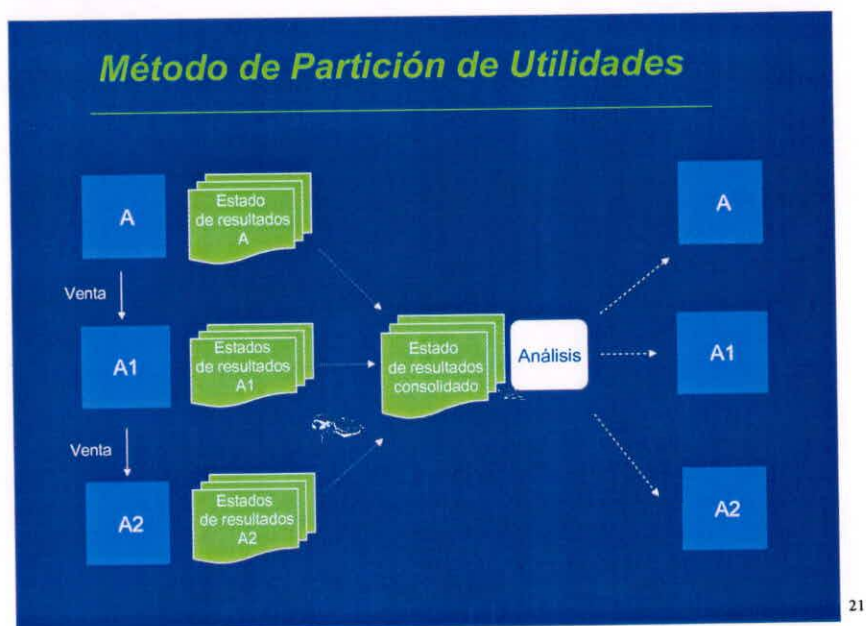
Entre las principales características que se deben considerar son las siguientes:

- Es recomendable para analizar la transferencia de intangibles altamente rentables y suele aplicarse en transacciones altamente interrelacionadas, que no pueden evaluarse adecuadamente de forma independiente.
- La confiabilidad de los resultados obtenidos con el MDB, es especialmente sensible a la calidad de los datos y los supuestos utilizados.
- Se debe evaluar a todas las partes involucradas en la operación.

- Se presenta dificultades con el acceso a la información de filiales extranjeras y filiales
- Se presentan problemas en la medición de resultados combinados y de costos totales

A continuación mediante un gráfico detallamos la forma en que operaría el sistema de partición de utilidades:

GRAFICO



EJEMPLO

²¹ Tomado de Curso de Deloitte & Touche: Precios de Transferencia.

El grupo exportador "TROPICAL FRUIT" está conformado por las siguientes compañías y sus utilidades al 12/31/04 fueron las siguientes :

<u>Cia</u>	<u>Actividad</u>	<u>Utilidades</u>
- Cia Exportadora Tropical Fuit,	Producción y exportadora de banano y piña	1,000
- Cartones del Ecuador	Fabricación de Material de Embalaje de cartón	500
- Plasticos del Ecuador	Producción de fundas plasticas embalaje	500
- Representaciones de Pacifico Sur	Comercializadora de frutas tropicales	100,000

A continuación determinamos la distribución de las utilidades bajo la aplicación de este método :

⇒ Fase I : Determinación de la Utilidad Global

La utilidad Global de las compañías asciende a US\$ 102,000

⇒ Fase II : Distribución de la utilidad

Para la distribución de la utilidad se ha considerado como parámetro el valor de activos que tenga cada compañía y los porcentajes a distribuir serían :

- Cia Exportadora Tropical Fuit : 50%
- Cartones del Ecuador : 20%

- Plasticos del Ecuador : 20%
- Representaciones de Pacifico Sur : 10%

Las utilidades de plena competencia por compañía bajo este método serían las siguientes:

- Cia Exportadora Tropical Fuit : US\$ 51,000
- Cartones del Ecuador : US\$ 20,400
- Plasticos del Ecuador : US\$ 20,400
- Representaciones de Pacifico Sur : US\$ 10,200

✓ ***Metodo de Participación o Distribución de Utilidades:*** En cambio bajo este método la distribución de la utilidad operacional global que es la segunda fase del anterior sub-método se la efectúa de la siguiente forma :

- a) Se determinarán dos tipos de utilidades : La Utilidad Básica y la Utilidad Residual
- b) La utilidad básica se obtiene asignando a cada parte relacionada o vinculada su correspondiente utilidad que surge de la aplicación de los otros métodos para calcular los precios de transferencia, sin tomar en cuenta la utilización de los intangibles
- c) La utilidad residual se obtiene disminuyendo la utilidad básica de todas las partes relacionadas o vinculadas que se refiere el numeral b) de la utilidad Global.

- d) A esta utilidad residual si hubiere, se distribuirá entre las partes relacionadas en la operación, en la proporción en que hubiere sido distribuída entre partes independientes en operaciones comparables.

EJEMPLO

Tomando el mismo ejemplo del método de Distribución de utilidades, tenemos lo siguiente:

⇒ Fase I : Determinación de la Utilidad Global

La utilidad Global de las compañías asciende a US\$ 102,000

⇒ Fase II : Distribución de la utilidad

a) Determinación de la utilidad básica

Se han analizado las transacciones de las compañías bajo la aplicación de los otros métodos (MCUP, MPR, MCA, MNT) y se ha determinado que las utilidades básicas de las compañías deberían ser las siguientes :

- Cia Exportadora Tropical Fuit	:	US\$ 45,000
- Cartones del Ecuador	:	US\$ 5,000
- Plasticos del Ecuador	:	US\$ 11,000
- Representaciones de Pacifico Sur	:	US\$ <u>15,000</u>
Total		US\$ 76,000

b) Determinación de la utilidad residual

Utilidad Global	US\$ 102,000
Utilidad Básica	US\$ <u>(76,000)</u>
Utilidad Residual	26,000

c) Distribución de la utilidad residual

- Cia Exportadora Tropical Fruit	:	59%	15,340
- Cartones del Ecuador	:	7%	1,820
- Plásticos del Ecuador	:	14%	3,640
- Representaciones de Pacifico Sur	:	20%	<u>5,200</u>
Total		100%	26,000

Las utilidades por compañía bajo la metodología de este método de distribución de utilidad residual, que se origina por la suma de la utilidad básica y residual ; serían las siguientes:

- Cia Exportadora Tropical Fruit	:	US\$ 60,340
- Cartones del Ecuador	:	US\$ 6,820
- Plásticos del Ecuador	:	US\$ 14,640
- Representaciones de Pacifico Sur	:	US\$ 20,200

3.5 Método de Márgenes transaccionales de utilidad de operación.

El método de márgenes transaccionales de utilidad de operación consiste en determinar, en transacciones entre vinculados económicos o partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran 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.

Entre las principales características que se deben considerar para la aplicación de este método son los siguientes :

- Examina la utilidad de operación obtenida entre partes vinculadas

- Se aplican márgenes netos de operación calculados sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo
- Específicamente se emplean las siguientes razones financieras:
 - Rendimiento sobre Activos Operativos – ROA,
 - Margen de Operación,
 - Razón Berry,
 - Costo Agregado Neto - CAN

El MMNT requiere un nivel de comparabilidad menor en el producto para obtener resultados confiables, que bajo los métodos tradicionales de transacciones (a saber el MPC, MPR o el MCA). Por lo tanto, la confiabilidad de este método podrá verse adversamente afectada al variar las estructuras de los costos, por diferencias en cuanto a la experiencia en el negocio o por diferencias en la eficiencia administrativa y por las funciones y riesgos asumidos por las partes involucradas.

En consecuencia, se requiere más comparabilidad en cuanto al análisis funcional para obtener resultados confiables que bajo los métodos tradicionales de transacciones. Los ajustes que podrán requerirse para eliminar tales diferencias, por lo general se basan en los factores siguientes:

- Políticas contables;
- Condiciones de crédito;
- Niveles de inventario;
- Riesgo por variaciones en el tipo de cambio;
- Mercados geográficos; y

- Circunstancias económicas de los negocios.

EJEMPLO

La Compañía Farmacéutica del Ecuador S.A. se dedica a la producción y comercialización de medicamentos genéricos en el mercado ecuatoriano, para la cual la principal materia prima es importada del USA, través de su compañía relacionada "USA FARMA".

Las cifras a Diciembre 31 del 2004 fueron las siguientes:

Ventas	10,000
Costo de Ventas	<u>7,500</u>
Utilidad Bruta	2,500
Gastos Operativos	<u>2,000</u>
Utilidad Operativa	500

Del análisis a los estados financieros se ha considerado utilizar el índice de Margen de Costo Adicional Neto por tratarse de una compañía manufacturera y se buscaría compañías comparables para determinar si los MCAN de la compañía "Farmacéutica del Ecuador" son razonables o no.

Se determinaron algunas compañías comparables que realizan la misma actividad en Ecuador y USA, con los mismos tipos de funciones y riesgos, las mismas que tiene un MCAN promedio del 15%

A continuación determinamos el Margen CAN para la Farmacéuticas del Ecuador y efectuamos la comparación con los índices comparables obtenidos :

➤ Determinación de índices :

$$\text{CAN} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Costos} + \text{Gastos}} = \frac{500}{7500+2000} = 5,26\%$$

➤ Comparación de índices:

CAN de Farmacéutica del Ecuador : 5,26%

CAN de Comparables Externos : 15,00%

Diferencia de Márgenes CAN para ajuste : 9,74%

➤ Determinación de la utilidad:

Ajuste de Utilidad : (9,500 x 9,74%) : US\$ 925

Utilidad Inicial : US\$ 500

Utilidad US\$ 1,425

De acuerdo al análisis de los márgenes MCA , la utilidad de libre competencia de Farmacéutica del Ecuador sería de US\$ 1,425

CAPITULO IV

Fases para la Preparación del Estudio de Precios de Transferencia

4.1 Generalidades

Un estudio de precios de transferencia deberá partir de un conocimiento general del los factores económicos, financieros y tributarios que afectan directa e indirectamente al sector donde se desenvuelve la empresa sujeta a un análisis de precios de transferencia. Así mismo, el estudio de investigación contempla, en su primera fase, una evaluación específica del negocio de la empresa, el medio donde se desenvuelve y otros aspectos que enmarcan su entorno de acción.

Es importante señalar que el estudio técnico de precios de transferencia parte de un sentido de afiliación o vinculación (partes relacionadas) el mismo que ha sido analizados previamente en el Capítulo II numeral 2.3, donde se especifican las condicionantes para establecer vinculación, así mismo, de acuerdo con los lineamientos aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), “los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a *empresas asociadas*”. En este sentido el estudio técnico de precios de transferencia se encaminará a entidades que tengan una relación de vinculación que conlleve al análisis de sus transacciones, y que las mismas no consideren cuestiones de naturaleza interna, sino que se enfoquen los aspectos

internacionales de los precios de transferencia, como lo define las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, aprobadas por el Consejo de la (OECD).

Para la elaboración del estudio de investigación de precios de transferencias los hemos dividido en las siguientes fases:

4.2 Fase 1: *Análisis y evaluación del Negocio, Funciones, Riesgos y Activos*

Para emprender el estudio de precios de transferencia se deberá elaborar un planeación del de trabajo de campo que contemple en su primer proceso un conocimiento del *negocio* del cliente, sus *funciones* (actividades) y de los *riesgos* asumidos en el entorno del desarrollo su negocio, así como de los *activos* utilizados.

Para un mejor entendimiento de indicados aspectos, a continuación efectuamos una exposición de las características que contemplan cada uno de ellos:

4.2.1 Negocio

También puede ser relevante y útil, en la identificación y comparación de las funciones desempeñadas, la tarea de considerar los activos que son o serán utilizados.

Este análisis debe ponderar el tipo de activos utilizados, tales como instalaciones y equipos, la utilización de intangibles valiosos, etc., y la

naturaleza de los mismos, así como su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad industrial.

Concierne una visión global de la organización sujeta al análisis (empresa en prueba) de precios de transferencia. Este enfoque corresponde a un conocimiento pormenorizado relacionado con los aspectos más importante del negocio, afín de contar con una descripción de la empresa relacionado hemos preparado el siguiente cuadro sinóptico:

1) Su estructura Organizacional (acciones, dirección, control, etc)

2) Descripción del negocio

Tipo de Empresa

Productos/Servicios

Naturaleza de sus ingresos,
costos y gastos

**Operaciones con vinculadas y
no vinculadas**

Proveedores

Clientes

Políticas de precios, entre otros

- 3) Comportamiento de la industria
- 4) Principales acuerdos y contratos
- 5) Servicios prestados o recibidos

Este cuadro sinóptico resume, en cierta forma, toda la información relacionada con la empresa, desde la estructura accionarial hasta un conocimiento del negocio y de su actividad principal que se dedica la empresa en prueba. Este análisis en primera instancia del negocio nos permitirá conocer todas las operaciones desempeñadas por la organización y todos los aspectos que involucran al mercado en donde ella se desenvuelve, conocer sus funciones y riesgos asumidos. Además es significativamente importante establecer las partidas sujetas al estudio de precios de transferencia, la cual se la identifica como las transacciones con entidades vinculadas que deberán ser comparadas con partes independientes (terceros no vinculados o terceros independientes).

El análisis de las transacciones vinculadas y no vinculadas permitirán establecer el objetivo de comparación necesaria, así como la selección del método de precios de transferencia aplicable en la transacción a ser evaluada. Cabe de indicar que dependerá el tipo de transacción, si la misma se relaciona con la venta o compra de bienes tangibles o intangibles, el precio comercial involucrado y el grado de complejidad que

represente dicho análisis, temas que los revisaremos en el análisis funcional descrito en el siguiente párrafo.

4.2.2 Funciones

El propósito del análisis funcional puede tener distintas apreciaciones, bajo los lineamientos de OECD, se establece que:

“Un análisis funcional pretende identificar y comparar actividades y responsabilidades, significativas desde un punto de vista económico, que son o van a ser asumidas por la empresa independiente y por la asociada. Con tal fin, se debe prestar particular atención a la estructura y organización del grupo. Las funciones que los contribuyentes y las Administraciones tributarias podrían tener que identificar y comparar incluyen, por ejemplo, el diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión.

Deberían identificarse las principales funciones asumidas por la entidad sometido a inspección. Debería procederse a un ajuste ante cualquier diferencia importante respecto de las actividades asumidas por cualquier empresa independiente con la que se compara al interesado. Aun cuando una de las partes asuma un número considerable de funciones respecto de las asumidas por la otra parte implicada en la operación, la importancia radica en la significación económica de esas actividades desde el punto de vista de su frecuencia, naturaleza y valor para los respectivos interesados.

También puede ser relevante y útil, en la identificación y comparación de las funciones desempeñadas, la tarea de considerar los activos que son o serán utilizados. Este análisis debe ponderar el tipo de activos utilizados, tales como instalaciones y equipos, la utilización de intangibles valiosos, etc., y la naturaleza de los mismos, así como su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad industrial²².

En este sentido, podemos agregar que el análisis funcional pretende determinar todas aquellas actividades desempeñadas por la empresa sujeta a estudio, así como también, conocer las actividades desarrolladas por la entidad o entidades vinculadas que originaron la transacción o transacciones sujetas a una evaluación por precios de transferencia.

Cabe de indicar que en los lineamientos de la OCDE, el concepto de transacción ocupa una posición clave. El punto de partida aquí es el uso de un precio comercial al nivel de las transacciones, preferiblemente al nivel de cada transacción individual. Sin embargo, la realidad a menudo es más complicada debido a que muchos productos son suministrados por una entidad vinculada y apenas pueden evaluarse con aquellas provenientes de terceros independientes.

El margen, remuneración u honorario pactado en una transacción generalmente refleja las funciones que desempeñan las partes relacionadas, tomando en cuenta el uso que se hace de los activos y los riesgos que se corren. El propósito del análisis funcional es trazar un

²² Extracto obtenido de Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (OCDE), Capítulo I numerales 1.20 a 1.22.

mapa de las funciones y los riesgos vinculados a las actividades de la empresa y a las transacciones.

En el mercado libre un aumento del riesgo será compensado por un margen de beneficio más alto que el esperado. Mediante el análisis funcional se puede determinar el valor añadido al producto, así como una función, una actividad o un riesgo corrido. Se deberá establecer cual de las entidades vinculadas absorbe cada tipo de riesgo y que funciones desempeña cada parte. Después, el margen, remuneración u honorario pactado así como las funciones y riesgos identificados deberán compararse con la retribución que hubiese sido acordada entre terceros independientes bajo circunstancias por lo demás iguales. En esta comparación se debe tener en cuenta la estructura y la organización de todo el grupo.

En base a lo indicado, nace la siguiente pregunta: ¿Por qué necesitamos comparar las funciones realizadas por la parte en prueba y su entidad vinculada?, la respuesta radica del hecho que una vez que conocemos las funciones y transacciones realizadas entre ellas podemos definir los parámetros búsqueda sobre las transacciones comparables exactas o similares dependiendo del método a ser utilizado. Una vez obtenido el análisis funcional se procederá a realizar una comparación entre las funciones o actividades desempeñadas entre las partes vinculadas, así

como la búsqueda de comparables provenientes de terceros independientes.

Las funciones que se pueden distinguir para la elaboración de un análisis funcional, podrían ser las siguientes:

- ✓ Investigación y desarrollo del producto terminado
- ✓ Diseño del producto terminado
- ✓ Manufactura y producción
- ✓ Servicios, maquila o ensamblaje
- ✓ Compra y manejo de materiales
- ✓ Manejo de inventario
- ✓ Distribución y ventas
- ✓ Administración de garantías
- ✓ Publicidad y mercadeo
- ✓ Gestión contable
- ✓ Gestión crédito y cobranzas
- ✓ Gestión financiera
- ✓ Gestión legal
- ✓ Recursos humanos

Dichas funciones descritas, permiten tener el conocimiento de las actividades desempeñadas por la entidad asociada y el grupo que las conforma, y consecuentemente podemos comparar dichas funciones con aquellas que desempeñan empresas no vinculadas (terceros

independientes) efectivamente comparables con la entidad o las entidades sujetas al análisis de precios de transferencia. La selección de las comparables es un proceso primordial en el estudio de investigación de precios de transferencia.

4.2.3 Riesgos

En el libre de mercado todas las negociaciones presentan riesgos. Así mismo, las empresas no se encuentran exentas a dichos riesgos, sin embargo, las empresas tratan de trasladar el riesgo a terceros para evitar acumular riesgo en sus negocios, por tal razón, en ciertas operaciones existen una protección financiera denominada “Garantía” o “Seguros” los mismo que cubren sus recursos en eventos de desconocidos.

Los lineamientos de OECD señala lo siguiente:

“En el mercado libre, la asunción de mayores riesgos se compensará al mismo tiempo con un aumento del rendimiento esperado. Por tanto, las operaciones y entidades vinculadas e independientes no son comparables entre sí cuando hay diferencias significativas en los riesgos asumidos respecto de las cuales no se puede realizar un ajuste adecuado. El análisis funcional resultará incompleto a menos que se consideren los principales riesgos asumidos por cada parte, ya que la asunción o la distribución de riesgos influyen en las condiciones de las operaciones entre empresas asociadas. En teoría, en el mercado libre, la asunción de mayores riesgos debe ser compensada al mismo tiempo por un aumento del rendimiento esperado, aunque el rendimiento real pueda o no verse incrementado, dependiendo del grado en que se concrete efectivamente el riesgo

Los riesgos a tener en cuenta son: los del mercado, tales como las fluctuaciones en los precios de los productos; los de pérdidas asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso; los derivados del éxito o fracaso de las

inversiones en investigación y desarrollo; los riesgos financieros, como los motivados por la inestabilidad de los tipos de cambio de moneda y de los tipos de interés; los riesgos crediticios, etc.

Las funciones ejercidas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos) determinarán hasta cierto punto la distribución del riesgo entre las partes y, por ende, las condiciones que cada interesado debería poder esperar en las negociaciones de plena competencia. Por ejemplo, cuando un distribuidor se responsabiliza de la comercialización y de la publicidad, arriesgando sus propios medios en dichas actividades, debería tener derecho a una retribución esperada proporcionalmente mayor por dicha actividad y las condiciones de la operación deberían diferir de las existentes cuando el distribuidor se limita a actuar como un agente, que ve sus costos reembolsados y que recibe una retribución adecuada a dicha actividad. De forma similar, un fabricante o un investigador previamente contratado que no asume riesgos importantes deberían tener derecho solamente a una remuneración limitada.

Conforme al análisis que se propone más adelante en relación con las cláusulas contractuales, es posible considerar si una pretendida asignación de riesgos resulta o no consistente con la sustancia económica de la operación. A este respecto, la conducta de las partes debería entenderse, con carácter general, como la mejor evidencia de la verdadera distribución de los riesgos. Si, por ejemplo, un fabricante vende un activo a un distribuidor asociado en otro país y se afirma que el distribuidor es quien asume todos los riesgos derivados del tipo de cambio, pero el precio de transferencia parece de hecho ajustado de forma que el distribuidor está protegido de las oscilaciones del tipo de cambio, entonces las Administraciones tributarias podrían cuestionar la pretendida asignación de los riesgos derivados del tipo de cambio.

Un factor adicional a considerar a la hora de examinar la esencia económica de la pretendida distribución de riesgos es la consecuencia que tendría dicha distribución en operaciones basadas en el principio de plena competencia. En general, en las relaciones comerciales en plena competencia tiene más sentido que cada parte asuma mayores cuotas de riesgo en aquellos aspectos sobre los que se tiene mayor control. Por ejemplo, supongamos que la sociedad "A" contrata con "B" producir y enviarle mercancías. A "B" le corresponde decidir el nivel de producción y envío de bienes. En tal caso, no parece

probable que la sociedad A esté dispuesta a asumir muchos riesgos respecto de las existencias al no controlar su nivel, siendo la sociedad B quien lo fija.

Cuando se plantea el grado en que cada uno de los interesados en la operación soporta los riesgos derivados de los tipos de cambio y/o de los tipos de interés, normalmente será necesario considerar en qué medida, en el caso de que exista, el contribuyente y/o el grupo multinacional desarrollan algún tipo de estrategia comercial para minimizar o hacer frente a los riesgos mencionados. En la actualidad son comunes las operaciones de cobertura, los contratos adelantados (forwards), las opciones de compra y de venta, etc., concertadas en el mercado y fuera de él. El fracaso de un contribuyente que hace frente a los riesgos de los tipos de cambio y de los tipos de interés puede ser el resultado de una estrategia del grupo multinacional dirigida a protegerse de forma global o parcial de los riesgos a que se expone el grupo. El hecho de no tener apropiadamente en cuenta esta última práctica puede conducir a realizar beneficios o pérdidas importantes que pueden ser asignados al lugar más ventajoso para el grupo multinacional.”²³

El análisis de riesgos permite conocer los fenómenos económicos que corre las entidades relacionadas, que costos incurren y que retribución compensa estos costos y riesgos. El principio en general es que, en general, un riesgo más alto se compensa con una expectativa de beneficios mayores. En cualquier caso, las empresas deben pensar que son capaces de asumir razonablemente los riesgos.

Se pueden enumerar los siguientes riesgos:

- ✓ Riesgo Crediticio
- ✓ Riesgo de Mercado
- ✓ Riesgo por Garantías

²³ Extracto obtenido de Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (OCDE), Capítulo I numerales 1.23 al 1.27.

- ✓ Riesgos Financieros
- ✓ Riesgo de Tipo de Cambio
- ✓ Contingencias

La función que desempeña una entidad, determina en parte el alcance y la asignación de los riesgos que corre. La asignación consciente de riesgos debe, por lo tanto, corresponder con la realidad económica de las transacciones. Esta realidad o el comportamiento verdadero de las partes es el mejor medidor con relación a la asignación del riesgo. En la asignación consciente y racional de riesgos, es importante que la parte que mejor este equipada para ello asuma el riesgo

4.2.4 Activos

En lo que respecta a los activos los lineamientos de la OECD establecen que:

“Es relevante y útil, en la identificación y comparación de las funciones desempeñadas, la tarea de considerar los activos que son o serán utilizados. Este análisis debe ponderar el tipo de activos utilizados, tales como instalaciones y equipos, la utilización de intangibles valiosos, etc., y la naturaleza de los mismos, así como su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad industrial”²⁴.

Se puede adicionar que un análisis de los activos operativos permite conocer sobre las inversiones realizadas, el movimiento de sus

²⁴ Extracto obtenido de Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (OCDE), Capítulo I numeral 1.22.

inventarios y cuentas por cobrar y la retribución de las mismas basadas en un análisis financiero. Así mismo, se debe tomar en cuenta los activos intangibles, como es el caso de los nombres comerciales (tradename o trade mark), las inversiones en marketing, el nivel de mercado, los canales de distribución, licencias, patentes, etc. Dichas funciones son relativamente importante y agregan valor al negocio.

4.3 Fase 2: *Discusión y conclusión de los análisis mencionados*

Una vez realizado el análisis funcional, se determinara los parámetros de las funciones y riesgos asumidos por la entidades relacionadas y las transacciones sujeta al análisis de precios de transferencia. En el siguiente ejemplo podemos apreciar la aplicación de referido análisis funcional: Compañía ABC esta dedicada a la manufactura de productos terminados (cerveza), la materia prima utilizada en el proceso productivo es adquirida de su entidad relacionada (Matriz). En la ejecución del análisis funcional se determinó lo siguiente:

ANÁLISIS FUNCIONAL		Parte en Prueba Empresa	Vincu- lada Matriz
Funciones			
Investigación y desarrollo del producto terminado			X
Diseño del producto terminado			X
Manufactura y producción	X		
Servicios, maquila o ensamblaje	X		
Compra y manejo de materiales	X		
Manejo de inventario	X		
Distribución y ventas	X		
Administración de garantías	X		X
Publicidad y mercadeo	X		
Gestión contable	X		
Gestión crédito y cobranzas	X		
Gestión financiera	X		
Gestión legal	X		
Recursos humanos	X		
Riesgos			
Riesgo por Manejo de Inventarios	X		
Riesgo por Defectos en el Producto			X
Riesgo Crediticio	X		
Riesgo por Tipo de Cambio	X		
Riesgo por Tasas de Interés	X		
Riesgo de Mercado	X		

Como podemos apreciar, existen 3 funciones que son responsabilidad de la Matriz, los cuales son, la primera Investigación y Desarrollo, la segunda Diseño del Producto y la tercera defectos en la manufactura del producto, y finalmente existe una función compartida que son la Administración de las Garantías.

Este análisis funcional permite dar el paso inicial para la búsqueda de comparables inmediatas a la parte en prueba, sujeta al análisis de precios de transferencia.

4.4 Fase 3: *Evaluación y búsqueda de comparables*

Existen diversas maneras de identificar datos o información financiera para realizar la comparación. No obstante, es importante para la confiabilidad del análisis que cualquiera sea la metodología empleada en la búsqueda, la fuente de información sea reconocida o al menos de libre acceso a terceros, como por el ejemplo, la Administración Tributaria.

En cuanto a la muestra de los datos comparables, se recomienda que la misma sea lo más amplia posible y no se encuentre orientada hacia un sector particular, a menos que esta orientación sea parte de los factores que afecten la comparabilidad entre la parte vinculada examinada y las empresas comparables, como lo podría ser el caso de una empresa examinada que opera en el sector energético.

Para la obtención de datos comparables sobre operaciones entre partes vinculadas domiciliadas, se pueden contactar las cámaras industriales, boletines oficiales emitidos por los ministerios, el Banco Central del Ecuador (BCE), el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) u otros organismos del Estado Ecuatoriano.

En razón a las empresas comparables en Ecuador, por lo general resulta difícil obtener información confiable de dominio público sobre empresas potencialmente comparables. El investigador se puede remitir a la Bolsa de Valores, sin embargo en Ecuador no existe información financiera suficiente para dicho estudio.

En consecuencia, las compañías que no se encuentran en este sector, carecen de una fuente de información confiable sobre empresas comparables ecuatorianas cuya información financiera cumpla con los requisitos mínimos para la aplicación de los métodos alternativos al MCUP. En estos casos, podemos recurrir a fuentes de empresas comparables en otros países.

Es válido examinar información oficial o pública emitida por organismos reconocidos u oficiales de otros países o incluso organismos multilaterales que anuncian información que puede servir como referencia, incluso para realizar los ajustes razonablemente exactos que hemos mencionado antes.

Algunos de los ajustes usuales en los análisis de precios de transferencia sobre datos o empresas ecuatorianas, son aquellos basados en factores macroeconómicos ecuatorianos tales como: la tasa de inflación, la tasa de crecimiento económico, las tasas de interés, etc.; para lo cual el BCE y el Ministerio de Finanzas ofrecen información confiable.

Para efectos de dar algún tipo de dirección a la búsqueda dentro del universo de empresas cuya información financiera y de negocios es pública y oficial en otros países, los códigos de clasificación de negocios, como los códigos SIC NAJCS o CIIU²⁵, pueden resultar una herramienta valiosa puesto que traen a

²⁵ Los Códigos SIC (Standard Industrial Classification), son principalmente utilizados por empresas que cotizan e bolsas de valores en EEUU. Los NAICS (North American Industry Classification System), por su parte, son empleados por empresas norteamericanas, estos son más recientes que los códigos SIC y se basan en una clasificación que considera la manera como las empresas han evolucionado y se estructuran en la actualidad; sin embargo, estos aún son utilizados por un número amplio de empresas. Por último, los códigos CIIU son de carácter internacional pero se ven limitados

nuestra atención empresas que por su actividad pueden ser similares a nuestra parte en prueba.

Con base en estos códigos, una fuente de información son los sitios en Internet donde se ofrece información corporativa para inversionistas. Muchos de estos sitios ofrecen listados de compañías en sectores, industrias o tipos de actividad particulares, mediante los cuales se puede acceder (gratuitamente en algunos casos), a datos sobre empresas que cotizan en los mercados de capitales en Norteamérica y Europa, entre otros.

Comúnmente se utilizan los códigos SIC para identificar empresas potencialmente comparables. El criterio de selección de los SIC se debe determinar con base en los factores de comparabilidad funcional y de riesgos contemplados en los artículos de la norma ecuatoriana de precios de transferencia aplicables en el Ecuador, que estudiamos en los capítulos anteriores.

Una vez seleccionados los códigos SIC se pueden introducir los mismos en motores de búsqueda de sitios de Internet, para identificar empresas que se hayan registrado, por ejemplo, ante la Comisión de Valores de los EEUU o Securities and Exchange Commission (SEC²⁶). Bajo dichos códigos los sitios de Internet más utilizados para estas búsquedas son la página oficial de la SEC, a saber www.sec.gov, así como otras páginas no oficiales o sitios privados de bases de datos, entre las que podemos mencionar las siguientes:

en el número de actividades y sectores que abarcan con relación a los dos mencionados anteriormente.
²⁶ La Securities and Exchange Commission SEC es una Agencia Gubernamental de los Estados Unidos que tiene como objetivo "proteger al inversionista y a los mercados de capital".

www.freedgar.com, www.valuationresources.com, www.bloomberg.com,
www.dnb.com y www.suite.bvdep.com.

La información financiera y de negocios necesaria para determinar si las empresas identificadas son empresas comparables con la parte vinculada bajo examen, pueden ser, en el caso de las empresas que cotizan en el mercado de valores de Norteamérica, los reportes y formas requeridas por la SEC, principalmente la forma 10-K o reporte anual de las operaciones y resultados financieros, que incluye los estados financieros auditados y la opinión del contador público independiente. Con base en esta información, podemos realizar nuestro análisis de precios de transferencia, aplicando los métodos alternativos al MCUP

Es oportuno señalar que tanto la información financiera de las partes examinadas como de las empresas comparables seleccionadas, deberán ser evaluadas conforme a las normas establecidas en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, así como los lineamientos técnicos de la OECD que referida norma lo precisa, con el propósito de medir el grado de comparabilidad y realizar los ajustes razonablemente exactos a que haya lugar, tal y como se explicó en los capítulos anteriores.

Los ajustes más usuales cuando se utiliza información de empresas comparables extranjeras son aquellos para eliminar diferencias en la aplicación de principios contables (provisiones o reservas, gastos diferidos, métodos de valoración de inventarios, etc.) o diferencias en los mercados geográficos donde operan las

empresas (tasa de inflación, variaciones en el tipo de cambio o en la tasa de crecimiento económico, tasas de interés, políticas gubernamentales, etc.).

En resumen, la selección de las empresas comparables cualquiera sea la fuente de donde se obtengan, debe hacerse en conformidad con los análisis y criterios técnicos que hemos señalado a lo largo de los capítulos anteriores, especialmente en el grado de comparabilidad definido por el análisis de transacciones, análisis de funciones y análisis de riesgos de la empresa examinada.

4.5 Fase 4: Selección del método más adecuado

En cuanto a la selección de los métodos, debemos tener en cuenta que la norma de precios de Transferencia establecidas en el Ecuador no establecen la selección específica de un método en especial, sin embargo los lineamientos establecidos por las Directrices en Materia de Precios de Transferencia de la OECD, señala lo siguiente:

“ El camino más directo para determinar si las condiciones establecidas o impuestas entre dos empresas asociadas responden a las de plena competencia consiste en comparar los precios facturados en operaciones vinculadas entre esas dos empresas asociadas con los precios facturados en operaciones comparables entre dos empresas independientes.

Esta vía es la más directa porque cualquier diferencia en el precio de una operación vinculada respecto del precio de una operación no vinculada comparable puede ser directamente imputable a las relaciones comerciales y financieras establecidas o impuestas entre las dos empresas; y las condiciones de plena competencia pueden establecerse directamente sustituyendo el precio de la operación vinculada por el precio de la operación no vinculada comparable”²⁷.

²⁷ Extracto obtenido de Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales

En tal sentido los lineamientos de la OECD nos indican que la comparación de precio entre empresas vinculadas y no vinculadas es la vía más directa y confiable para aplicar un precio de libre competencia, en tal sentido, el método más directo es el Método del Precio no Controlado o MCUP (Método del Precio Libre Comparable), definiéndolo la OECD de la siguiente forma:

“El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no responden a las condiciones de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que ser sustituido por el precio de la operación no vinculada.

Conforme a los principios expuestos en el Capítulo I, una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada (esto es, se trata de una operación no vinculada comparable), a fin de aplicar el método del precio libre comparable, si se cumple una de las dos condiciones siguientes: 1. ninguna de las diferencias (si las hay) entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas involucradas en esas operaciones es susceptible de influir materialmente en el precio del libre mercado; ó pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los importantes efectos de esas diferencias. Cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, el método del precio libre comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. En consecuencia, en tales casos este método es preferible a los demás²⁸.

No obstante, es usual toparnos con limitaciones para aplicar el MCUP, por lo cual debemos tener en cuenta las características particulares de cada uno de los

y Administraciones Tributarias (OCDE), Capítulo II numeral 2.5.

²⁸ Extracto obtenido de Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (OCDE), Capítulo II numerales 2.6 y 2.7.

métodos, como lo hemos explicado hasta ahora. Es importante recordar, en primer lugar, que existen diferencias entre los métodos tradicionales de transacciones y los métodos transaccionales de utilidad. Esto nos permite realizar un descarte inicial con base en el tipo de operación o transacción que queremos examinar.

En segundo lugar, una evaluación de la calidad de la información comparable disponible y del nivel de comparabilidad de la misma, nos permite reducir las opciones de métodos.

En algunos casos, un determinado método puede ser inminentemente más adecuado que los otros, sin embargo si la calidad de la información no es confiable o no refleja un nivel de comparabilidad óptimo (una vez realizados ajustes razonablemente exactos), debemos descartar la aplicación de dicho método.

Para aquellos casos en los cuales las operaciones son susceptibles de evaluarse con más de un método, es conveniente realizar el ejercicio de determinación con todos los métodos aplicables y escoger el resultado más objetivo y confiable. Este pudiera ser aquel que requirió menor cantidad de ajustes para incrementar el nivel de comparabilidad o incluso el método que ofrece el mejor grado de comparabilidad luego de practicar ajustes razonablemente exactos.

Sería inadecuado establecer reglas generales para la selección de los métodos, razón por la cual se recomienda evaluar cada caso en particular y en especial, la información disponible para realizar la selección del método más adecuado.

4.6 Fase 5: Selección de la parte vinculada menos compleja para el examen

Dentro de la selección del método, es necesario seleccionar también la empresa vinculada sobre la cual se ha de aplicar el método en cuestión. Es decir, si bien la obligación de determinar los ingresos, costos y deducciones con base en la metodología es obligación de la parte vinculada domiciliada en el país, es recomendable examinar la empresa que desempeñe las funciones más sencillas, que asuma riesgos moderados o bajos y que no posea bienes intangibles valiosos. En consecuencia, la parte vinculada así seleccionada demandará menos ajustes para incrementar la comparabilidad de sus resultados financieros objeto del examen.

En la práctica es usual que las empresas ecuatorianas sean las partes vinculadas más sencillas (o menos complejas) debido a que generalmente realizan actividades o funciones más simples como ensamblaje y no manufactura, como comercialización de productos y no la fabricación de los mismos, son receptoras de tecnologías y no las desarrollan, son beneficiarias de financiamientos y no quien los otorga, y finalmente, asumen riesgos propios de actividades comerciales más simples como distribución, venta y cobranzas y no los riesgos inherentes a inversiones, investigación y desarrollo, diseño, garantías, y otras.

Al igual que en la selección de los métodos, el razonamiento para determinar cuál de las partes es aquella a examinar, debe quedar documentado para efectos de dar cumplimiento a las normas establecidas en el Reglamento para la

Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y satisfacer eventuales fiscalizaciones de las Administración Tributaria.

4.7 Fase 6: *Recolección y análisis de datos comparables*

Una vez realizado un análisis funcional de la empresa, conocer las transacciones sujetas al estudio (transacciones con relacionadas) y el tener un conocimiento general sobre el negocio, el profesional esta en la capacidad de determinar la información sujeta a comparabilidad. En este proceso establecerá que información de carácter independiente es comparable con las transacciones realizadas con vinculadas, es decir, que tipo de información existe para realizar una comparación entre transacciones con vinculadas que sean comparables a las transacciones con terceros independientes.

Es importante indicar que el Art. 66.3 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables

Para exponer un mejor entendimiento la recolección y análisis de datos comprables lo podemos dividir de la siguiente forma: *Comparable Interna y Comparable Pública o externa.*

- ***Recolección de Información Comparable Interna:*** Es el proceso mediante el cual las transacciones sujetas a estudio son confrontadas con transacciones comparables provenientes de terceros independientes, es decir, si al analizar una transacción pactada entre compañías vinculadas podemos obtener la misma transacción con funciones y riesgos similares pactadas con terceros independientes. Cabe de indicar que la comparable interna puede estar dividida en información directa e información indirecta.

✓ *Información directa:* Cuando una entidad domiciliada en el Ecuador, sujeta a un estudio de precios de Transferencia, tiene registrada en su contabilidad transacciones provenientes de vinculadas del exterior y de terceros independientes. En tal sentido, se obtiene información financiera comparable proveniente de operaciones con entidades vinculadas y no vinculadas. Para un mejor análisis de la evaluación de información directa citamos el siguiente ejemplo: *Una compañía domiciliada en Ecuador durante el año 2005 realizó ventas de productos de consumo masivo en el mercado local y de exportación los cuales representa un total de US\$30,000,000 (US\$10,000,000 locales y US\$20,000,000 exportación). Esta entidad esta sujeta a un estudio de precios de transferencia en razón que el 60% de sus exportaciones (US\$12,000,000) son realizadas a entidades relacionadas del exterior. En la revisión de las facturaciones por exportaciones observamos que el 40% restante de exportaciones son realizadas a terceros independientes y dichos productos exportados son idénticos e iguales sobre los cuales no existen diferencias significativas entre ellos o condiciones especiales*

de negociación (descuentos por volumen, financiamiento, flete, entre otros) que afecten al precio final.

Sobre la base de estos antecedentes expuestos en dicho ejemplo, existe información comparable directa que permite comparar los precios pactados entre vinculadas con los precios pactados con terceros independientes.

Cabe de indicar que este ejemplo puede darse en sentido contrario, es decir, en el caso de que una entidad en prueba tenga a la vez un proveedor vinculado y no vinculado a los mismos que se le realicen compras de productos idénticos o similares. Esta prueba puede ser realizada siempre y cuando las compras o ventas son compartidas tanto con entidades vinculadas y terceros independientes.

- ✓ *Información indirecta:* Cuando una entidad domiciliada en el Ecuador, sujeta a un estudio de precios de transferencia, tiene transacciones exclusivamente con vinculadas del exterior, y por tal razón, no tiene transacciones registradas con comparables provenientes de terceros independientes, sin embargo puede obtener información comparable de las transacciones realizadas por su vinculada del exterior con terceros independientes domiciliados o no en el Ecuador, que puedan ser comparables con las transacciones realizadas con la vinculada domiciliada en el Ecuador. Para un mejor análisis de la evaluación de información directa citamos el siguiente ejemplo: *Una compañía*

domiciliada en Ecuador durante el año 2005 realizó exportaciones de productos de consumo masivo que representan un total de US\$30,000,000. Esta entidad esta sujeta a un estudio de precios de transferencia, en razón que el 100% de sus exportaciones son realizadas a entidades relacionadas del exterior. En razón que la compañía sujeta a estudio no registra transacciones con terceros independientes, se solicitó a la Administración de la compañía información financiera de la entidades vinculadas del exterior, en la cual observamos que dichas compañías relacionadas tienen transacciones con terceros independientes que abastecen de los mismos productos que proporciona su vinculada domiciliada en el Ecuador. Dichos productos son idénticos e iguales sobre los cuales no existen diferencias significativas entre ellos o condiciones especiales de negociación (descuentos por volumen, financiamiento, flete, entre otros) que afecten al precio final.

Sobre la base de estos antecedentes expuestos en dicho ejemplo, existe información comparable indirecta que permite comparar los precios pactados entre vinculadas con los precios pactados con terceros independientes. Es importante indicar que la información financiera proporcionada por las entidades relacionadas deberá ser de carácter confiable.

Cabe de indicar que este ejemplo puede darse en sentido contrario, es decir, en el caso de que una entidad en prueba tenga un proveedor

vinculado que le adquiriera el 100% y éste (proveedor vinculado) a la vez le venda el mismo producto a terceros independientes. Esta prueba puede ser realizada siempre y cuando las entidades vinculadas del exterior presenten las mismas transacciones con terceros independientes y proporcionen dicha información financiera.

- ***Recolección de Información Comparable Pública o Externa:*** Es el proceso mediante el cual se selecciona comparables a través de información financiera pública. Se identifican empresas extranjeras que realicen funciones y riesgos similares a los asumidos por la Compañía en prueba en su actividad de negocio. En la Fase 3 “Evaluación y búsqueda de comparables” (Párrafo 4.4, Pág. No.49) indicamos las opciones de búsqueda para obtener información de las compañías comparables públicas que cotizan en la bolsa de valores y que se encuentran registradas en algunas bases de datos, entre ellas la más conocida y utilizada la SEC²⁹

4.8 Fase 7: *Análisis y preparación del modelo económico*

En la ejecución de esta fase, el profesional conoce el método de precios de transferencia que utilizará para la preparación del modelo económico. Por lo indicado, hemos elaborado para esta fase dos procesos que se deberían seguir considerando si el método aplicado es tradicional transaccional (MCUP, MPR Y MCA) o transaccional de utilidad (MDU, MRDU y MMNT)

²⁹ La Securities and Exchange Commission SEC es una Agencia Gubernamental de los Estados Unidos que tiene como objetivo “proteger al inversionista y a los mercados de capital”. Existe una página de Internet (www.sec.gov) donde se puede acceder a la información pública de las compañías que cotizan en Bolsa en donde con criterios de búsqueda se pueden obtener compañías comparables a las empresas calificadas a realizar un estudio de precios de transferencia.

1. **Método Tradicionales Transaccionales (MCUP, MPR y MCA):** Para la preparación del modelo económico en estos métodos se deberá considerar lo siguiente:

- a. *Determinación de transacciones comparables:* Mediante la recolección de información comparable interna, como lo indicamos en la Fase 6 “Recolección y análisis de datos comparables” (Párrafo 4.7, Pág. No.56), nos permitirá establecer con que información se cuenta para realizar la comparabilidad; tomando el ejemplo incluido en dicha Fase, se consideró las exportaciones efectuadas a vinculadas y a terceros independientes definiéndolos como transacciones comparables, en razón que los productos eran idénticas o similares.

En el anexo No.1 incluimos un análisis sobre las reglas generales de dichos métodos para que al momento de la comparación sean consideradas.

- b. *Aplicación de ajustes para incrementar la comparabilidad:* Existen diferencias importantes que inciden en la definición de precios de venta entre entidades vinculadas, y a terceros independientes. Dichas diferencias pueden ser cuantificadas y ajustadas para obtener una comparación más exacta de las transacciones sujetas a análisis. Entre las diferencias existentes que afectan al precio podría ser las siguientes:

⇒ Fecha de negociación

- ⇒ Características, calidad y presentación de los productos
- ⇒ Condiciones de compra del producto (contratos de compra a futuros)
- ⇒ Términos contractuales y condiciones de negociación
- ⇒ Volúmenes de compra y descuento por volumen
- ⇒ Niveles de mercado
- ⇒ Días de financiamiento
- ⇒ Mercados geográficos
- ⇒ Riesgos por tipo de cambio
- ⇒ Origen del producto

Las diferencias que existan entre los precios o márgenes comparables deberán ser cuantificadas y excluidas en el estudio para la obtención de los resultados finales. Sobre los ajustes realizados se obtendrá el precio (MCUP) o márgenes comparables (MRP y MCA) con las transacciones con terceros independientes.

- c. *Uso del Rango Intercuartil:* Debido a que no existe una disposición tributaria que establezca otro procedimiento y de acuerdo con los lineamientos de la OECD, la comparación realizada se basa en el rango intercuartil, el cual se determina al ordenar de manera ascendente las variables (precios o contraprestaciones) y descartar los extremos (es decir, el 25% inferior y el 25% superior), conservando las observaciones situadas en el 50% intermedio.

Generalmente, el uso del rango intercuartil permite un incremento en la confiabilidad de las comparaciones, a menos que se cuente con suficiente información para identificar y eliminar los efectos de todas las diferencias materiales entre las transacciones controladas y aquellas pactadas con o entre terceros independientes.

Cabe señalar que es aplicable el rango intercuartil en aquellos casos en que se posee más de un comparable interna.

2. **Método Transaccionales de Utilidad (MDU, MRDU y MMNT):** Para la preparación del modelo económico en estos métodos se deberá considerar lo siguiente:

- a. *Obtención de los Resultados Financieros Relacionados con las Operaciones Controladas:* En principio, la aplicación del MMNT debe considerar únicamente los beneficios de la parte en prueba atribuibles a las operaciones bajo estudio y analizar cada línea de negocios por separado.

Por tanto, no es recomendable aplicar este método a los resultados globales de una Compañía, sin distinguir entre las diferentes actividades. Cuando una empresa realiza diferentes funciones con importancia relativa similar, es necesario segregar las mismas, de manera de obtener un margen de utilidad para cada función. De esta manera se obtienen empresas que sean comparables a cada una de las funciones realizadas por la empresa bajo estudio.

Es condición indispensable para obtener índices de rentabilidad individuales, contar con estados contables segregados.

- b. Establecer el Período a Comparar: Establecer el periodo de años a utilizar, normalmente se utiliza un promedio de varios años, debido a que permite presentar resultados más adecuados de la rentabilidad en el largo plazo; y, se disminuye el efecto de las variaciones por condiciones particulares de un determinado año o de un determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas.
- c. Selección de Compañías Comparables: Se deberá realizar una búsqueda en empresas nacionales que coticen en las bolsas de valores del Ecuador, sin embargo, debido a que no existe información disponible comparable, se puede realizar búsquedas de compañías comparables que cotizan sus acciones en mercados internacionales.

Esta búsqueda deberá estar condicionada a empresas comparables considerando las características de los productos comercializados, las funciones y riesgos asumidos por la entidad sujeta al estudio de precios de transferencia. La búsqueda contempla la obtención de compañías comparables que realicen las mismas funciones y riesgos que en la empresa en prueba (Manufacturera, Distribuidora, o de Servicios).

En este proceso se incluye el análisis funcional que permite una contribución importante en la búsqueda de comparables, así mismo, un

análisis en detalle de los estados financieros de las comparables que sean compatibles a la información financiera de la compañía sujeta al estudio de precios de transferencia.

- d. Evaluación de la Comparabilidad: Del análisis de la información financiera que se realiza a la entidad sujeta a prueba y de las compañías comparables, se establece que compañías difieren en el número de días en cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario. Con el fin de eliminar estas diferencias se deberán realizar los ajustes pertinentes.

En base al proceso de búsqueda y de los criterios de selección utilizados se establece que empresas son comparables y se define un "Set de Comparables" las mismas que, se puede determinar que dichas empresas comparables proporciona una base confiable para comparar los resultados obtenidos por la compañía sujeta a prueba con los obtenidos por las compañías comparables.

Cabe destacar que los efectos de las diferencias funcionales entre las compañías comparables y compañía sujeta a prueba, en términos de rentabilidad, se pueden minimizar a través de la selección apropiada de indicadores del nivel de utilidad y de los ajustes en el capital correspondientes.

- e. Selección del Indicador: Se deberá seleccionar el indicador de utilidad más confiable para demostrar la aplicación del principio Arm's Length en

las transacciones efectuadas por la parte sujeta a prueba con sus compañías relacionadas del exterior. Cabe de indicar que existe un indicador definido para cada sector, sea este Industrial o Manufacturero, de Distribución y de Servicio.

- f. Ajustes en el costo de capital: Los ajustes de capital son necesarios cuando las diferencias en las funciones o en los términos de intercambio (por ejemplo, condiciones de financiamiento otorgadas por los proveedores, etc.) generan diferencias en las intensidades de uso del capital entre las compañías comparables. Para la aplicación de dichos ajustes se deberá considerar la tasa de interés aplicables a la entidad sujeta a prueba y así como la tasa aplicable a las compañías comparables, cabe de indicar que la tasa de interés utilizada para la realización de tales ajustes es la U.S. Prime para las comparables, y la tasa referencial publicada por el Banco Central del Ecuador para las compañías domiciliadas en el Ecuador.

Los ajustes al capital realizados son los siguientes: ajuste a las cuentas por pagar, ajuste a las cuentas por cobrar, ajuste a inventarios y ajuste por mercados geográficos.

- Ajustes de cuentas por pagar.- Las cuentas por pagar reflejan el plazo de pago concedido por los proveedores, por lo que el costo de ventas no sólo incluirá el costo de los bienes o servicios adquiridos sino también el costo derivado del interés implícito atribuible al

crédito recibido a través de las cuentas por pagar. Por tanto, se realizó un ajuste para eliminar del costo de ventas de cada compañía, los intereses totales implícitos en las cuentas por pagar.

- Ajustes de cuentas por cobrar.- Una compañía comparable con más (o menos) días de recuperación de sus cuentas por cobrar está proporcionando implícitamente más (o menos) financiamiento a sus clientes, y este hecho será presumiblemente compensado por medio de precios de venta más altos (o más bajos). Consecuentemente, el ajuste de cuentas por cobrar implica que las compañías comparables son comparadas como si no hubieran concedido plazos de financiamiento a sus clientes.
- Ajustes de inventarios.- Cuando las compras se realizan a crédito, el precio del bien incluye un cargo por el plazo de pago. Por lo tanto, el inventario que figura en el balance general incluye intereses implícitos por los términos de pago promedio recibidos de los proveedores. El plazo de pago promedio recibido, generalmente no es por el año completo por lo que es necesario ajustar proporcionalmente la tasa de interés utilizando los días de cuentas por pagar.
- Ajustes de mercados geográficos.- La utilidad de operación debe reflejar el rendimiento que esperan los proveedores de la deuda y del capital. Por lo tanto, los márgenes de rentabilidad de las empresas

serán diferentes si el costo de capital por dólar de ventas varía. Es razonable esperar diferencias en el costo de capital dependiendo del mercado geográfico a que se refiera. Por lo tanto, al usar compañías de otros países como comparables, se deben realizar ajustes confiables para corregir dichas diferencias.

- g. Uso del Rango Intercuartil: *Al igual que en el caso del método CUP, la comparación realizada mediante el MDU, MRDU y MMNT se ha basado en el rango intercuartil. En este caso, el rango se ha construido en base a los márgenes de utilidad operativa de las empresas comparables.*
- h. Análisis y Resultados: *Una vez elaborado el modelo económico, se establece el margen de utilidad obtenida por la compañía en prueba el que es comparado con el rango del margen de utilidad de las compañías comparables, en este proceso se define si dicho margen se encuentra dentro de un rango de libre competencia Arm's Length Principle.*

CAPITULO No. 5

CASO PRÁCTICO

Los Capítulos del I al III contempla la temática de la normativa del sistema de precios de transferencia bajo los lineamientos aprobados por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los mismos que han sido introducidos en la última reforma al Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno

En cambio, el Capítulo IV contempla las fases para la preparación de un estudio de precios de transferencia, sobre el cual a continuación hemos desarrollado un caso práctico con datos hipotéticos con el objetivo de demostrar como se debe llevar a cabo un estudio de precios de transferencia y como debe elaborarse y que debe de contener un informe de estudio de precios de transferencia.

1. Objeto del Estudio

El presente estudio contiene el planeamiento de los precios de transferencia a ser establecidos por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. (en adelante "la Compañía") en sus operaciones con partes vinculadas del exterior según la definición incluida en el artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas (RALRTI).

En este estudio se han analizado las implicaciones de las disposiciones en materia de precios de transferencia introducidas en el RALRTI en diciembre 31 del 2004 a través del Suplemento del Registro Oficial No. 494 en las políticas de precios de

transferencia aplicadas por **CARAMELOS DEL ECUADOR S.A.** con sus entidades vinculadas del exterior.

La normatividad vigente sobre los precios de transferencia, expresada específicamente en el Art. 66.2 del RALRTI, exige que en las transacciones con partes relacionadas del exterior, los contribuyentes del impuesto a la renta determinen los ingresos ordinarios y extraordinarios, los costos, deducciones, activos y pasivos, teniendo en cuenta los precios o márgenes de utilidad que hubieran sido fijados por partes independientes en transacciones comparables, principio conocido internacionalmente como de plena competencia (The Arm's length Principle).

Supletoriamente, en todo lo no contemplado en la legislación ecuatoriana, se han seguido 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 (OECD) en 1995 (en adelante "los Lineamientos"), según lo determina el artículo 66.6 del RALRTI.

2. ANALISIS DEL NEGOCIO, FUNCIONES Y RIESGOS

2.1 Negocio

La Compañía Caramelos del Ecuador S.A. forma parte del siguiente grupo empresarial:

- | | |
|--|----------|
| ➤ Caramelos del Ecuador S.A. (Carmel S.A.) | Ecuador |
| ➤ Caramelos de Colombia S.A. (Carcol S.A.) | Colombia |

- Melcochas y Caramelos de Perú S.A. (Melca S.A.) Perú
- Kandy Trade Co. Bahamas

Carmel S. A. mantiene una relación accionaria con *Caramelos de Colombia S.A.* y *Melcochas y Caramelos del Perú*, en la cual participa del 80% y 90 % del total accionario respectivamente.

Caramelos del Ecuador S.A. junto con sus subsidiarias de Colombia y Perú se dedican a la producción y comercialización de caramelos, chicles, chupetes y todo producto relacionado con caramelería y confitería. **Kandy Trade Co** es la compañía que tiene como función ser la representante o comercializadora en el exterior. **Caramelos del Ecuador S.A.** lidera el grupo.

La principal actividad económica de CAMELOS DEL ECUADOR S.A. es la manufactura y comercialización de caramelos, chicles y chupetes en el mercado local y un porcentaje destinado al mercado del exterior.

A partir del año 2000 CAMELOS DEL ECUADOR S.A. se posicionó como una de las empresas líderes en volumen de ventas del país, llegando a ocupar entre el segundo al tercer lugar

En 2001 se crearon las empresas en Colombia y Perú por efectos de la apertura del CAN y para contrarrestar las posibles entradas de competidores de los países vecinos.

2.2 Transacciones

De acuerdo a la información recibida y efectuado el análisis de las principales operaciones de la compañía se han identificado las siguientes transacciones con partes relacionadas o vinculadas:

- Importación de algunas materias primas y de algunos materiales de empaque de la compañía Caramelos de Colombia S.A.
- Exportación de productos terminados a Melcochas y Caramelos de Perú y Kandy Trade Co.
- Pago de regalías por el uso de marcas a Kandy Trade Co.
- Reembolso de gastos de publicidad más la comisión a Caramelos de Colombia S.A.

2.3 Análisis funcional y de riesgos

Con el propósito de utilizar compañías comparables se requiere realizar un “Análisis Funcional”, a través del cual se evalúen las actividades económicas normales, recurrentes y significativas que realiza CAMELOS DEL ECUADOR S.A.

El mencionado análisis considera los recursos empleados, los activos utilizados y su naturaleza. De igual forma, el nivel de riesgos que asume una empresa incide en el nivel de rentabilidad que espera obtener.

Una breve descripción de las funciones realizadas, riesgos asumidos y activos utilizados por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. se presentan a continuación:

A. Funciones:

- CAMELOS DEL ECADOR S.A., se dedica a la producción y/o elaboración de caramelos, chicles y chupetes y así como la comercialización tanto para el mercado local como para la exportación a sus partes vinculadas. Como señalamos anteriormente, CAMELOS DEL ECADOR S.A. efectúa su propio proceso de manufactura, el cual se inicia con la molienda de la materia prima, posteriormente por su dosificación, mezclado, cocción, extracción, formado, acondicionamiento y finalmente por la envoltura y embalaje.

CAMELOS DEL ECADOR S.A., cuenta con su propia área de investigación y desarrollo, la cual es la responsable de desarrollar nuevos productos y mejorar los existentes.

- Cabe señalar que el principal tipo de producto que manufactura y comercializa CAMELOS DEL ECADOR S.A. son los chicles en sus diferentes presentaciones.
- La Compañía cuenta con dos sistemas de venta y distribución denominados Preventa y Autoventa. El sistema de Preventa está dirigido para clientes mayoristas y de exportación y se inicia con la recepción del pedido del cliente, facturación, coordinación del transporte y logística, y termina con el embalaje y envío de los

productos solicitados dentro de las 24 horas siguientes a la recepción del pedido.

El sistema de Autoventa está dirigido para las tiendas minoristas, se inicia con el pedido del cliente, el vendedor en forma electrónica (Hand Hell) emite la factura y entrega el producto en forma inmediata. Cabe señalar que estas autoventas realizadas son posteriormente alimentadas al sistema informático central de la Compañía para efectos contables.

- Las actividades de marketing sustentan el desarrollo de las marcas, básicamente se realizan a través de la publicidad en medios de comunicación tales como televisión, radio, prensa, y también a través de “no medios” como auspicios publicitarios, vallas y banners, entre otros.
- Actualmente la compañía cuenta 500 empleados de los cuales 300 están bajo relación de dependencia y 200 están tercerizados
- CAMELOS DEL ECUADOR S.A. otorga garantías por defectos en fabricación de los productos exclusivamente a sus clientes mayoristas o autoservicios.

B. Riesgos:***Riesgos de Mercado:***

Situación comercial - Los riesgos principales de mercado que tiene CAMELOS DEL ECUADOR S.A. son las variaciones en el precio de materias primas, especialmente del azúcar, la misma que se comercializa en Ecuador a precios altos debido a presiones de los productores locales. En cuanto al volumen de ventas de los productos terminados, éstas se encuentran sujetas a variaciones en la demanda y la entrada de potenciales nuevos competidores.

Inventarios - CAMELOS DEL ECUADOR S.A. asume el riesgo de obsolescencia de los productos, se aplica la política de reponer cualquier producto que se encuentre en mal estado en el mercado local, a fin de no deteriorar la imagen de las marcas. Para el caso de sus empresas relacionadas en el exterior, éstas asumen el riesgo de obsolescencia.

En el caso de que existieran pérdidas de inventario por robo o hurto, CAMELOS DEL ECUADOR S.A. mantiene contratada una póliza de seguros que cubre dicho riesgo.

Riesgos Financieros:

CAMELOS DEL ECUADOR S.A. realiza ventas a crédito a clientes locales y del exterior a un plazo de 90 días, asume el riesgo inherente de incobrabilidad por la falta de pago por parte de alguno de sus clientes.

Para minimizar este riesgo, CAMELOS DEL ECUADOR S.A. ha suscrito contratos de subdistribución con vendedores comisionistas locales, quienes son responsables de la recuperación de la cartera de los clientes asignados y a su vez mantiene pólizas de fidelidad de los subdistribuidores con CAMELOS DEL ECUADOR S.A. Para las ventas al exterior, CAMELOS DEL ECUADOR S.A. utiliza diversas formas de cobro como cartas de crédito, pagos anticipados y cartas de crédito stand by, con lo cual el riesgo se reduce.

Cabe indicar que la calidad de cuentas por cobrar de CAMELOS DEL ECUADOR S.A. es muy buena, la provisión por incobrables es del 1% (porcentaje establecido en las disposiciones tributarias) y tiene una cartera diversificada.

CAMELOS DEL ECUADOR S.A. no presenta riesgos por variaciones en tipos de cambio, ya que todas sus operaciones realiza en dólares de los Estados Unidos de América, no tiene riesgos en fluctuaciones de tasas de interés, ya que los préstamos contratados consideran una tasa de interés fija.

3. Metodología aplicada

En base al análisis del negocio, funciones y riesgos de CAMELOS DEL ECUADOR S.A., a continuación se detalla la metodología utilizada por tipo de transacción sujeta a análisis.

3.1 Selección del Método

Para verificar el cumplimiento del principio de Plena Competencia, en las transacciones que CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. celebra con compañías vinculadas del exterior, el análisis más confiable resulta de:

- La aplicación del Método del Precio Comparable no Controlado (MCUP), para evaluar las siguientes transacciones:
 - Importación de materias primas
 - Pago de regalías por el uso de marcas
- La aplicación del Método de Margen Neto Transaccional (MMNT) para evaluar las siguientes transacciones:
 - Importación de material de empaque.
 - Exportación de productos terminados
 - Reembolso de gastos de publicidad más la comisión.

A través del MMNT se evalúa el conjunto de las transacciones efectuadas por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. con sus relacionadas del exterior.

Cabe mencionar que resultó posible la aplicación del método Comparable no Controlado (MCUP) para evaluar las importaciones de materias primas, debido a que CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. realizó transacciones con terceros independientes (transacciones comparables). Por otro lado, se pudo

aplicar el MCUP para analizar el pago de regalías debido a que se dispuso de contratos de cesión de uso de marcas pactados entre terceros independientes, a través de la búsqueda en la base de datos Royaltystat.

Respecto a la importación de material de empaque y exportación de productos terminados y el reembolso de gastos de publicidad, cabe indicar que no se pudo aplicar los métodos transaccionales tradicionales, debido a que CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. no realiza transacciones similares con terceros independientes y no se encontraron comparables externos independientes. En adición, en el caso del reembolso de gastos de publicidad, éste se contabiliza como parte de los gastos operacionales; por lo tanto, el método del precio de reventa no analizaría su efecto; consecuentemente, no es posible su aplicación.

En base a lo expuesto estas transacciones fueron analizadas empleando el MMNT.

3.2 Aplicación del MCUP

3.2.1 Aspectos Generales

De acuerdo a los lineamientos de la OECD, el Método de Precio Comparable No Controlado (MCUP) es el método más directo y confiable para verificar la aplicación del principio de Plena Competencia. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible

identificar transacciones comparables, el MCUP resulta más apropiado que los otros métodos.

En virtud que se dispone de información suficiente y confiable para evaluar la importación de algunos productos de material de empaque y de materias primas, y el pago de regalías por el uso de marcas, aplicamos el MCUP que resulta ser la manera más apropiada para evaluar si dichas transacciones cumplen con la aplicación del principio de Plena Competencia.

3.2.2 Uso del Rango Intercuartil

Debido a que no existe una disposición tributaria que establezca otro procedimiento y de acuerdo con los lineamientos de la OECD, la comparación realizada se basa en el rango intercuartil, el cual se determina al ordenar de manera ascendente las variables (precios o contraprestaciones) y descartar los extremos (es decir, el 25% inferior y el 25% superior), conservando las observaciones situadas en el 50% intermedio.

Generalmente, el uso del rango intercuartil permite un incremento en la confiabilidad de las comparaciones, a menos que se cuente con suficiente información para identificar y eliminar los efectos de todas las diferencias materiales entre las transacciones controladas y aquellas pactadas con o entre terceros independientes.

Cabe señalar que se aplicó el rango intercuartil en aquellos casos en que se posee más de un comparable interno.

3.2.3 Criterios de Comparabilidad

Conforme los lineamientos de la OECD, se utilizaron comparables internos que tengan características similares a los mercados y condiciones económicas de CAMELOS DE COLOMBIA S.A., partes relacionadas de CAMELOS DEL ECUADOR S.A.

3.2.4 Ajustes para Incrementar la Comparabilidad

Las diferencias más importantes que inciden en la definición de precios de venta por parte de CAMELOS DEL ECUADOR S.A. son las siguientes:

- Tasas arancelarias.
- Niveles involucrados en la cadena de distribución.
- Inversiones de publicidad en la marca.
- Oferta y demanda del mercado.

3.2.5 Análisis y Resultados

a) Importación de materias primas

CAMELOS DEL ECUADOR S.A. adquiere las materias primas principalmente de terceros independientes, y en forma eventual importa de CAMELOS DE COLOMBIA S.A. en situaciones de emergencia por desabastecimiento de CAMELOS DEL

ECUADOR S.A. cuando el proveedor no puede abastecer de manera inmediata.

Las materias primas que se adquirieron tanto de CAMELOS DE COLOMBIA como de proveedores independiente son las siguientes:

Descripción del Producto	Precio Promedio FOB Ecuador (Adquirido de Relacionada de Colombia)	Precio Promedio FOB Ecuador (Adquirido a Proveedor Independiente USA)	Diferencia
Esencia de Caramelo	52,00	62,00	10,00
Esencia Fresa Natural	48,00	64,00	24,00

Como se puede observar en el cuadro precedente, el precio que CAMELOS DEL ECUADOR S.A. pagó a CAMELOS DE COLOMBIA S.A. por las materias primas importadas es inferior al pactado por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. con proveedores independientes de Estados Unidos.

Debido a que no se posee mayor cantidad de proveedores independientes del mismo producto, no se pudo establecer un rango intercuartil. En este sentido la información del tercero independiente constituye una información directamente comparable con los precios pactados con vinculadas.

En base al análisis efectuado se puede concluir que las importaciones de materias primas desde Colombia han sido efectuadas a precios que hubieran establecidos entre terceros independientes bajo condiciones comparables.

b) Pago de regalías por licencia de uso de marcas

La aplicación confiable del MCUP para el análisis del contrato de licencia de uso de marca suscrito por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. requiere:

- Determinar e identificar la información correspondiente a las tasas de regalías y las condiciones establecidas en las transacciones controladas y en las transacciones comparables no controladas; y,
- En base a la información mencionada en el punto anterior, analizar las tasas de regalías pagadas en transacciones controladas y no controladas, tomando en consideración diferencias en términos contractuales, mercados geográficos, niveles de mercado, factores económicos, riesgos, etc., con el fin de realizar posibles ajustes para obtener mejores comparables.

Los siguientes factores de comparabilidad que fueron considerados son:

- Términos contractuales (términos, forma de la transacción, base del pago, duración de la licencia, etc.);
- Niveles de mercado (comercializadora, mayorista, minorista, etc.);
- Mercado geográfico;

- Similitud de intangibles; y

El análisis del pago realizado según el contrato de licencia de uso de marca, efectuado por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. consistió en comparar la tasa del 3% pactada por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. con la tasa acordada en contratos celebrados entre terceros independientes por conceptos similares.

Para tal efecto se empleó la base de datos Royalty-Stat y se buscó contratos de *Trade Name* y *Trade Mark* pactados entre terceros independientes, que estén asociados a los siguientes códigos SIC:

2020 Dairy products

2021 Creamery butter

2050 Bakery products

2051 Bread, bakery

2052 Cookies and crackers

2060 Sugar and confectionary

2064 Candy and other confectionary

De la búsqueda efectuada se identificó un total de 12 contratos potencialmente comparables. Se revisaron las descripciones de estos contratos y se utilizó los siguientes criterios de exclusión a fin de mejorar la comparabilidad de los contratos.

- El cálculo del pago no estaba establecido como un porcentaje de las ventas netas;
- El acuerdo era complejo (la tasa del pago era variable dependiendo del monto de ventas o ingreso generado a lo largo del año);
- Se trataba de un acuerdo entre partes relacionadas;
- Los productos implicados eran sustancialmente diferentes; y/o
- No se contaba con información disponible.

Como consecuencia de la revisión de estos criterios, se eliminaron algunos contratos. La muestra final de contratos de uso de marcas, y/o nombres comerciales se presenta a continuación:

<i>Licenciante/ Licenciatario</i>	<i>Producto</i>	<i>Comentarios</i>	<i>% ventas netas</i>
Oreo Ltd / Lincoln Snacks Company	Canguil acaramelado	Territorio donde se aplica: U.S.A.	1
Oreo Ltd / Lincoln Snacks	Canguil acaramelado	Territorio donde se aplica: Canadá.	1
Mrs. Cokkie/ Nonni's Food Company	Galletas	Forma de Cálculo: 5% sobre las ventas netas anuales	5
Mrs. Cokkie / Nonni's Food Company	Frozen cookie dough	Forma de Cálculo: 5% sobre las ventas netas anuales	5
Mrs. Cokkie / Nonni's Food Company	Galletas	Forma de Cálculo: 5% de las ventas netas anuales.	5

De los contratos comparables analizados se obtuvo un rango intercuartil para comprobar si la tasa de regalía pactada por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. cumple con el principio de plena competencia.

Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
1.00%	5.00%	5.00%

Debido a que la tasa de regalías pactada por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. asciende al 4% de las ventas, se concluye que se encuentran dentro del rango intercuartil; por lo tanto, dicha transacción cumple el principio de plena competencia.

3.3 Aplicación del Método de Margen Neto Transaccional (MMNT)

3.3.1 Aspectos Generales

Un beneficio de la utilización del MMNT radica en que da menor importancia a las diferencias funcionales entre las transacciones analizadas y las de los comparables, a diferencia de los métodos transaccionales que utilizan márgenes brutos (Método de Precio de Reventa y Método de Costo Adicionado).

De acuerdo a los lineamientos de la OECD, una de las ventajas del MMNT es que los márgenes netos se encuentran menos afectados que los precios, a las diferencias transaccionales y de producto. Efectivamente, esta situación se presenta en una economía de mercado, en la cual el margen de ganancia por desarrollar funciones similares y asumir riesgos similares tenderá a igualarse entre las

diferentes actividades. Por el contrario, los precios de diferentes productos tenderán a igualarse sólo en la medida en que los productos cuyos precios se comparan sean sustitutos.

Asimismo, los márgenes netos resultan más tolerantes que los márgenes brutos a diferencias en los niveles de gastos de operación (por ejemplo, los esfuerzos de comercialización efectuados por las diferentes compañías).

Adicionalmente, el margen bruto puede encontrarse afectado por diferencias en las prácticas contables de las compañías comparables en la presentación de costos y gastos. Consecuentemente, las empresas comparadas pueden tener una gran variabilidad en los márgenes brutos y aún así obtener márgenes operativos similares.

De acuerdo a los lineamientos de la OECD, otra ventaja de la aplicación del MMNT se presenta en el hecho de que no resulta necesario determinar las funciones desarrolladas y las responsabilidades asumidas por las empresas vinculadas involucradas en las transacciones bajo análisis; sino únicamente de la Compañía en prueba. Del mismo modo, tampoco resulta necesario, analizar los estados financieros de todas las empresas vinculadas

Esto se convierte en una ventaja cuando alguna de las partes vinculadas desarrolla actividades complejas y/o diversas, o cuando

resulta difícil obtener información confiable, acerca de alguna de las partes.

Por las razones citadas precedentemente, es razonable concluir que el MMNT es el método más apropiado para comprobar si los precios y valores de las transacciones realizadas por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. con sus partes relacionadas del exterior, cumplen con el principio de *Plena Competencia*.

Resultó adecuado aplicar el Método de Margen Neto Transaccional (MMNT) para analizar la importación de material de empaque, así como para las exportaciones de productos y el reembolso de gastos de publicidad. Este método permite evaluar los valores establecidos en transacciones controladas, comparando la utilidad de operación que se hubiera obtenido en transacciones comparables con partes no controladas, en base a factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

Cabe indicar que ha sido posible identificar un grupo de empresas de diferentes países, que realizan funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. en la producción de comercialización de caramelos y disponen de información pública. Aún cuando existen diferencias en los mercados geográficos en los que tales compañías operan, se pudieron efectuar ajustes que permitieron corregir dichas diferencias en el análisis.

3.3.2 Determinación de Resultados Financieros Relacionados con las Operaciones Controladas

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

3.3.3 Determinación del Período a Comparar

Se utilizó información de tres años de las compañías comparables seleccionadas debido a que permite presentar resultados más adecuados de la rentabilidad en el largo plazo; y, se disminuye el efecto de las variaciones por condiciones particulares de un determinado año o de un determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas.

3.3.4 Selección de Compañías Comparables

Se efectuó la búsqueda de empresas comparables considerando las características de los productos comercializados y las funciones y riesgos asumidos por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. Inicialmente se buscaron compañías manufactureras de confites como: caramelos, chocolates y gomas de mascar; y posteriormente, se amplió la búsqueda a empresas ubicadas en mercados similares que han invertido capital físico en niveles similares y asumen riesgos

comparables, como empresas que manufacturan y comercializan galletas y snacks. A continuación se describe el proceso de búsqueda.

La búsqueda de empresas comparables fue amplia y extensa: incluyó una búsqueda minuciosa en las principales bases de datos disponibles (actualizadas a mayo del 2005), de compañías que cotizan en las principales plazas bursátiles de Estados Unidos y Canadá, que incluyen más de 35,000 empresas con información pública.

Las bases de datos utilizadas son:

- Compact Disclosure;
- US - Compustat;
- US - Mergent FIS;
- CAN - Compustat;

Se identificaron los Códigos de la Clasificación General de Industrias³⁰, códigos "SIC" relevantes en los que empresas potencialmente comparables podrían encontrarse. La siguiente, es una lista de los códigos de Clasificación General de Industrias que fueron investigados:

³⁰ En inglés Standard Industrial Classification (SIC). En esta clasificación se encuentran los códigos bajo los cuales se registran las diferentes actividades que integran una economía. Este sistema se aplica a todas las compañías que residen y/o mantienen operaciones en los Estados Unidos de América.

Código (SIC)	Descripción
2051	Cakes, bakery products
2052	Cookies manufacturing
	Frozen bakery products, except
2053	bread
	Candy & other confectionery
2064	products
2066	Candy, solid chocolate-mfg
2067	Chewing gum-mfg
2068	Salted and roasted nuts and seeds
2096	Potato chips and similar snacks

La búsqueda inicial arrojó 28 compañías con información pública y actividades potencialmente comparables a las de CARAMÉLOS DEL ECUADOR S.A.. En la segunda etapa de la búsqueda se revisaron las descripciones de dichas compañías y se aplicaron criterios de selección más rigurosos con el propósito de aumentar el grado de comparabilidad de las empresas, seleccionándose compañías que realizan funciones e incurrir en riesgos similares a CARAMÉLOS DEL ECUADOR S.A.

Por otra parte, se eliminaron aquellas compañías que presentaban alguna de las siguientes características:

- Estaban involucradas en actividades significativamente diferentes;

- Manufacturaban productos significativamente distintos;
- Su operación principal se refiere a diferente nivel de mercado;
- Arrastraban pérdidas operativas desde ejercicios anteriores y no había información disponible sobre el motivo de las pérdidas;

Basados en los criterios señalados anteriormente, se obtuvieron 10 compañías seleccionadas para efectuar una revisión más detallada. En la segunda revisión se analizaron los reportes “10-K” que publica la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos de América y la información contenida en los portales de Internet, obteniéndose cinco (5) compañías seleccionadas como las más comparables a CARAMELOS DEL ECUADOR S.A..

Cabe señalar que el grupo final de cinco compañías presenta las siguientes similitudes en lo que respecta a la actividad de producción y comercialización de CARAMELOS DEL ECUADOR S.A.

Mercados: Las compañías comparables seleccionadas llevan a cabo sus actividades en mercados maduros, esto es, grandes, abiertos y competitivos.

Productos: Tanto CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. como las compañías comparables elaboran caramelos y/o productos similares.

En el siguiente cuadro se presenta una breve descripción de las 5 compañías seleccionadas, con funciones y riesgos similares a los de CARAMELOS DEL ECUADOR S.A.

<i>No.</i>	<i>Compañía</i>	<i>Descripción</i>
1	USA Baking Co.	Compañía estadounidense que se dedica a la manufactura y comercialización de postres (cakes, brownies, donuts) y productos de snack. Adicionalmente, la compañía vende a grandes cadenas detallistas como Wal-Mart, el cual es su cliente más importante.
2	Royal Holding Inc.	Establecida en USA. produce y vende : cereales, galletas, chocolates, además de aderezos de ensaladas, mayonesas, mantequilla de maní, entre otros. Los niveles de mercado a los que se dirige la compañía son clientes mayoristas, detallistas y supermercados.
3	Foods Corporation	Compañía norteamericana dedicada a la producción y comercialización de productos de confitería. Sus principales productos son: barras de caramelo con maní, chocolates y salsas fudge. Las ventas se dirigen principalmente a clientes mayoristas y a ciertos clientes minoristas.
4	RMC Foods	Es una de las compañías estadounidenses más grandes en la producción y comercialización de productos de panadería, los mismos que se comercializan a través de diversos canales de distribución como son: supermercados, restaurantes, locales de comida rápida, escuelas, hospitales, entre otros.
5	JJHI Inc	Radicada en los Estados Unidos, se dedica a la manufactura y mercadeo de productos de snack.

3.3.5 Evaluación de la Comparabilidad

Del análisis de la información de CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. y de las compañías comparables se determinó que el número de días en cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario son diferentes entre sí. Con el fin de eliminar estas diferencias se efectuaron los ajustes correspondientes.

En base al proceso de búsqueda y de los criterios de selección utilizados, se puede determinar que el grupo final de compañías comparables proporciona una base confiable para comparar los resultados obtenidos por CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. con los obtenidos por las compañías comparables.

Es importante señalar que los efectos de las diferencias funcionales entre las compañías comparables y CARAMELOS DEL ECUADOR S.A., en términos de rentabilidad, se pudieron minimizar a través de la selección apropiada de indicadores del nivel de utilidades y de los ajustes en el capital correspondientes.

3.3.6 Selección del Indicador

Con base a lo anteriormente descrito se ha concluido que el Costo Agregado Neto es el margen más confiable para demostrar la naturaleza arm's length de las transacciones de Caramelos del Ecuador con sus compañías vinculadas en cuanto a la actividad de manufactura,

debido a que este indicador mide el valor agregado añadido por la operación de la parte en prueba.

Cabe de indicar que el Costo Agregado Neto se define como la utilidad operativa dividida entre la suma de los costos directos de bienes vendidos o servicios prestados y los gastos administrativos, generales y de ventas; como se puede apreciar en la fórmula a continuación:

$$\text{CAN} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Costos + Gastos Total}}$$

Este indicador normalmente es aplicado a empresas manufactureras o prestadoras de servicios, como una medida del valor que agregan, es decir la utilidad operativa que generan, después de cubrir sus costos y gastos operativos. En virtud que este indicador no diferencia entre costos de mercancías vendidas o servicios prestados y gastos generales y de operación, la confiabilidad de este indicador corrige las diferencias que puedan presentarse en las clasificaciones entre estos dos rubros.

3.3.7 Ajustes por Diferencias en Prácticas Contables

Con el objeto de realizar una comparación confiable de resultados, es preciso disponer de información contable homogénea bajo los mismos principios contables. En tal sentido, se realizaron los siguientes ajustes a los estados financieros de las compañías seleccionadas: ajustes por diferencias en la valuación del inventario, ajustes por diferencias en el

reporte de activos intangibles y ajustes por responsabilidad de pensiones parcialmente reconocidas.

3.3.8 Ajustes Contables

Los ajustes de capital son necesarios cuando las diferencias en las funciones o en los términos de intercambio (por ejemplo, condiciones de financiamiento otorgadas) generan diferencias en las intensidades de uso del capital entre las compañías comparables. Las tasas de interés utilizadas para la realización de tales ajustes son la U.S. Prime para las comparables y la tasa referencial publicada por el Banco Central del Ecuador para CARAMELOS DEL ECUADOR S.A.

Los ajustes realizados al capital son los siguientes: ajuste a las cuentas por pagar, ajuste a las cuentas por cobrar, ajuste a inventarios y ajuste por mercados geográficos.

a. Ajustes de cuentas por pagar

Las cuentas por pagar reflejan el plazo de pago concedido por los proveedores, por lo que el costo de ventas no sólo incluirá el costo de los bienes o servicios adquiridos sino también el costo derivado del interés implícito atribuible al crédito recibido a través de las cuentas por pagar. Por lo tanto, se realizó un ajuste para eliminar del costo de ventas de cada compañía los intereses implícitos en las cuentas por pagar.

b. Ajustes de cuentas por cobrar

Una compañía comparable con más (o menos) días de recuperación de sus cuentas por cobrar está proporcionando implícitamente más (o menos) financiamiento a sus clientes, y este hecho será presumiblemente compensado por medio de precios de venta más altos (o más bajos). Consecuentemente, el ajuste de cuentas por cobrar implica que las compañías comparables son comparadas como si no hubieran concedido plazos de financiamiento a sus clientes.

c. Ajustes de inventarios

En el caso del análisis bajo el MMNT a través del ROA no es necesario realizar ajustes por diferencias en el nivel de inventarios. El costo de capital por el manejo de inventarios es similar al costo de capital por el uso de otros activos de operación. Sin embargo, una compañía con mayores activos de operación debido a un mayor nivel de inventario tenderá a obtener proporcionalmente una mayor utilidad de operación. Como resultado, el ROA tenderá a no verse afectado por diferencias en el nivel de inventarios mantenidos.

Sin embargo, cuando las compras se realizan a crédito, el precio del bien incluye un cargo por el plazo de pago recibido del proveedor. Por lo tanto, el inventario que se presenta en el balance general incluye intereses implícitos por los términos de pago promedio recibidos de los proveedores. El plazo de pago

promedio recibido, generalmente no es por el año completo por lo que es necesario ajustar proporcionalmente la tasa de interés utilizando los días de rotación de cuentas por pagar.

d. Ajustes de mercados geográficos

La utilidad de operación debe reflejar el rendimiento que esperan los proveedores de la deuda y del capital. Por lo tanto, los márgenes de rentabilidad de las empresas serán diferentes si el costo del capital por dólar de ventas varía. Es razonable esperar diferencias en el costo de capital dependiendo del mercado geográfico a que se refiera. Por lo tanto, al usar compañías de otros países como comparables, se deben realizar ajustes confiables para corregir dichas diferencias.

3.4.9 Uso del Rango Intercuartil

Al igual que en el caso del método CUP la comparación realizada mediante el MMNT se basa en el rango intercuartil. En el presente estudio, el rango ha sido determinado en base a los márgenes de utilidad operativa de las empresas comparables.

3.4.10 Análisis y Resultados

De acuerdo al MMNT utilizado en este análisis el CAN ajustado (ajustes al capital) de CARAMELOS DEL ECUADOR S.A. obtenido en base a los estados financieros a diciembre de 2004 es del 10%.

En el siguiente cuadro se detallan los resultados obtenidos por las empresas comparables para los años del 2002 al 2004 (Costo Adicionado Neto):

Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
1.90%	6.90%	8.58%

Por lo tanto, el resultado obtenido por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. en base a los estados financieros por el ejercicio 2004, se encuentra dentro del rango intercuartil de utilidades de las compañías comparables, lo cual permite concluir que, de manera agregada, las transacciones realizadas por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. con compañías vinculadas del exterior, se han celebrado como si lo hubieran realizado terceros independientes en condiciones comparables.

4. CONCLUSION

El análisis objeto del presente informe se basa en la aplicación de los Métodos del Precio Comparable no Controlado (CUP) y del Método del Margen Neto Transaccional (MMNT) con el propósito de comprobar la correspondencia con el principio de plena competencia de las políticas de precios de transferencia utilizadas en las transacciones efectuadas por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. con sus compañías vinculadas del exterior durante el período comprendido entre enero 1 a diciembre 31 del 2004.

1. Como resultado de la aplicación del MCUP, concluimos lo siguiente:
 - Las importaciones de materias primas de Colombia se han efectuado a precios que hubieran sido establecidos por terceros independientes bajo condiciones comparables.
 - La tasa de regalías establecida por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. se encuentra dentro del rango intercuartil de las tasas comparables.
2. Como resultado de la aplicación del MMNT pudimos concluir que las transacciones efectuadas por CAMELOS DEL ECUADOR S.A. con sus compañías vinculadas del exterior, se corresponden con el rango de rentabilidad de empresas comparables determinadas en este estudio, en base a los estados financieros de CAMELOS DEL ECUADOR S.A. a diciembre del 2004 sin considerar el gasto de regalías.

ANEXOS

ANEXO 1**REGLAS PARA LA SELECCIÓN DE METODOS**

A continuación detallamos ciertas reglas³¹ o guías que sirven para la selección de los métodos :

REGLA	MCUP	MPR	MCA
Base para el análisis o medida arm's length	Precio de compra-venta o contraprestación por servicios	Margen bruto obtenido a partir del precio de reventa	Margen bruto obtenido a partir del costo de venta
Prioridad en el nivel de comparabilidad	Bienes o servicios ; transferidos (términos y condiciones)	Si hay intangibles valiosos: bienes transferidos Si no hay intangibles valiosos: funciones y riesgos de la empresa bajo examen y condiciones económicas de las operaciones	Si hay intangibles valiosos: bienes o servicios transferidos Si no hay intangibles valiosos: funciones y riesgos de la empresa bajo examen y condiciones económicas de las operaciones
Diferencias que afecten materialmente el precio o margen	Ajustes razonablemente exactos	Ajustes razonablemente exactos	Ajustes razonablemente exactos
Elementos más relevantes a examinar	Descuentos, volumen, condiciones de pago, ciclo de negocio del producto, nivel de mercado, transferencia de bienes o servicios complementarios (ejm. publicidad)	Rotación del inventario, condiciones de pago , ciclo de negocio del producto, nivel de mercado , costos de despacho o importación , bienes intangibles, garantías, funciones de publicidad y mercadeo	Rotación del inventario, ciclo de negocio del producto, clasificación contable de los costos , bienes intangibles y riesgos asociados al negocio
Operaciones más usuales	Compra-venta de productos y commodities, o prestación de servicios menos complejos o cesión de uso de bienes intangibles no valiosos.	Distribución de productos que no posean bienes intangibles valiosos y que representen operaciones de bajo riesgo o riesgo limitado	Fabricación o ensamblaje de bienes tangibles que no posean bienes intangibles valiosos Prestación de servicios que agreguen valor con bajo riesgo a una operación principal

³¹ Tomado del Texto de Régimen Venezolano de Precios de Transferencia, Carlos M. D'Arrigo G.

ANEXO 2**GLOSARIO DE TERMINOS****ANALISIS DE RIESGOS**

Análisis practicado para identificar y evaluar aquellos riesgos que asumen las partes vinculadas inherentes al negocio y a las actividades.

ANALISIS DE TRANSACCIONES

Análisis practicado para identificar las transacciones u operaciones y no controladas celebradas por partes vinculadas en examen.

ANALISIS FUNCIONAL

Análisis de las funciones o actividades desempeñadas por las partes vinculadas en una transacción controlada.

EMPRESAS COMPARABLES

Empresas no vinculadas con características similares a la empresa bajo examen que desempeñan actividades y asumen riesgos idénticos o similares.

EMPRESAS MULTINACIONALES

Empresas pertenecientes a grupos económicos que realizan operaciones o mantienen inversiones en más de un país.

MCUP

Método de Precio Comparable No Controlado

MCA

Método de Costo Adicionado

MPR

Método de Precio de Reventa

MDU

Método de Distribución de Utilidad

MRDU

Método de Residual de Distribución de Utilidad

MMNT

Método de Márgenes transaccionales de utilidades de operación

OCDE

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OPERACIONES O TRANSACCIONES CONTROLADAS

Operaciones celebradas entre partes vinculadas o que califiquen como tal.

OPERACIONES O TRANSACCIONES NO CONTROLADAS

Operaciones celebradas con partes NO vinculadas o que no califiquen como tal.

SEC

La Securities and Exchange Commission SEC es una Agencia Gubernamental de los Estados Unidos que tiene como objetivo “proteger al inversionista y a los mercados de capital”

SIC

Código de identificación de actividades de las compañías en la Bolsa de Estados Unidos

LRTI

Ley de Régimen Tributario Interno

BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía utilizada en el presente trabajo de investigación, es el que a continuación se detalla:

- Guías sobre precios de Transferencias emitida por la OCDE
- Curso de Precio de Transferencia, dictado por Deloitte. , Junio 2004
- Curso de Fases para la preparación de Estudios de Precios de Transferencia, dictado por Deloitte en Julio 2005
- Material de XXII Jornadas Latinoamericanas de Derecho Tributario, efectuado en Agosto del 2004
- Código Tributario
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno
- Régimen Venezolano de Precios de Transferencia, Carlos M. D'Arrigo G.
- Texto de Precios de Transferencia emitido por la Revista Latinoamericana de Derecho Tributario
- www.deloitte.com
- Tesis de Precios de Transferencia por Martha Kojanovich
- Material de Derecho Tributario Internacional, por Dr. José Vicente Troya
- Tesis "Precios de Transferencia" de Susana Horlacher
- Boletines sobre precios de transferencia, por Deloitte & Touche
- Boletín CNCE 2000, de Noviembre – diciembre 2000