



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA DE ECONOMIA  
TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa la obtención del título de  
Economista

**TEMA:**

APLICACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA  
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CACAO EN EL ECUADOR EN EL 2011

**AUTORES:**

Moscol San Martín Kevin Gabriel  
Santos Román Manuel Alejandro

**TUTOR:**

Economista María del Carmen Lapo, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador**

**2013**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Moscol San Martín Kevin Gabriel y Santos Román Manuel Alejandro como requerimiento parcial para la obtención del Título de Economista.

**TUTOR (A)**

---

**Ec. María del Carmen Lapo, Mgs.**

**REVISOR(ES)**

---

**Ing. Mario Celleri Mujica**

---

**Lcda. Lida Espinoza Olvera, Mgs**

---

**Ec. Segundo Guerra Gallegos, Mgs.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

**Guayaquil, a los 8 días del mes de agosto del año 2013**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, Moscol San Martín Kevin Gabriel y Santos Román Manuel Alejandro

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación *APLICACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CACAO EN EL ECUADOR EN EL 2011*, previa a la obtención del Título de *ECONOMISTA*, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación referido.

**Guayaquil, a los 8 del mes de agosto del año 2013**

**AUTORES**

---

**Moscol San Martín Kevin Gabriel**

---

**Santos Román Manuel Alejandro**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA DE ECONOMIA**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, Moscol San Martín Kevin Gabriel y Santos Román Manuel Alejandro

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación: *APLICACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CACAO EN EL ECUADOR EN EL 2011*, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 8 días del mes de agosto del año 2013**

**AUTORES**

---

**Moscol San Martín Kevin Gabriel**

---

**Santos Román Manuel Alejandro**

## **AGRADECIMIENTO**

Dios y familia; gracias totales !

**Moscol San Martín Kevin Gabriel**

Dios y familia; gracias totales !

**Santos Román Manuel Alejandro**

## **DEDICATORIA**

Dios y familia, gracias totales !

**Moscol San Martín Kevin Gabriel**

Dios y familia; gracias totales !

**Santos Román Manuel Alejandro**

## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

---

Ec. Maria del Carmen Lapo, Mgs.

PROFESOR TUTOR

---

PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA DE ECONOMIA**

**CALIFICACIÓN**

---

Ec. Maria del Carmen Lapo, Mgs.



## INDICE

1	Delimitación del problema y metodología de investigación .....	15
1.1	Antecedentes.....	15
1.2	Problema .....	16
1.3	Justificación .....	17
1.4	Delimitación espacial de la investigación .....	18
1.5	Objetivos.....	19
1.5.1	Objetivo general .....	19
1.5.2	Objetivos específicos .....	19
1.6	Hipótesis.....	20
1.7	Tipo de la investigación.....	20
1.8	Métodos de análisis para el caso .....	21
1.9	Fuentes de la investigación.....	22
1.10	Grupo objetivo.....	23
1.11	Población .....	23
1.12	Variables relevantes para el estudio.....	28
1.13	Herramientas.....	28
1.13.1	Portales de internet.....	29
1.13.2	Excel.....	29
1.13.3	Gráficas.....	29
1.13.4	Ajustes de exactitud.....	29
2	MARCO TEÓRICO .....	31
2.1	Utilidad marginal y su relación con los precios de los bienes y servicios.....	31
2.2	Utilidad .....	32
2.3	Teoría Marginalista .....	33
2.4	Precio de mercado y la disminución de la utilidad marginal.....	34
2.5	La paradoja del agua y los diamantes.....	34
2.6	Enfoques de los primeros marginalistas .....	35
2.7	Marginalistas antes de la Revolución .....	36
2.8	La Revolución Marginal.....	37
2.9	La Reformulación .....	38
2.10	Mercado libre .....	39

2.11 Laissez-faire .....	39
2.12 Oferta y demanda .....	40
2.13 Equilibrio económico .....	41
2.14 Bajas barreras de entrada.....	42
2.15 El orden espontáneo .....	42
2.16 Críticas.....	45
2.17 El Principio de Plena Competencia (Arm's Length ).....	46
2.18 Teoría económica de precios de transferencia .....	47
2.18.1 Principios generales de impuestos.....	48
2.18.2 Historia .....	49
2.18.3 Comparabilidad.....	50
2.18.4 La naturaleza de los bienes o servicios .....	50
2.18.5 Funciones y riesgos .....	51
2.18.6 Condiciones de venta .....	51
2.18.7 Nivel del mercado, las condiciones económicas y la geografía .....	52
2.18.8 Tipos de transacciones .....	52
3 Marco Legal.....	54
3.1 Características del régimen de precios de transferencia en el Ecuador.....	54
3.2 Alcance .....	54
3.3 Partes Relacionadas.....	55
3.4 Principio de Plena Competencia en la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno.....	58
3.5 Criterios de Comparabilidad .....	58
3.6 Métodos para aplicar el principio de plena competencia .....	60
3.6.1 Método del Precio Comparable no Controlado.....	60
3.6.2 Método del Precio de Reventa .....	62
3.6.3 Método del Costo Adicionado .....	63
3.6.4 Método de Distribución de Utilidades.....	63
3.6.5 Método Residual de Distribución de Utilidades .....	63
3.6.6 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.....	64
3.7 Prelación de métodos.....	64
3.8 Rango de Plena Competencia .....	65
3.9 Referencia Técnica en materia de Precios de Transferencia .....	66

3.10	Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencia .....	66
3.11	Plazos de presentación de la información de Precios de Transferencia .....	68
3.12	Sanciones .....	68
3.13	Referencia Técnica en materia de Precios de Transferencia.....	69
3.14	Utilización de comparables secretos.....	69
3.15	Reserva de información.....	69
4	Análisis del entorno .....	70
4.1	Análisis funcional, de riesgo y coyuntural.....	70
4.2	Antecedentes de las compañías locales.....	70
4.3	Competencia.....	71
4.4	Antecedentes de la compañía matriz ubicada en el exterior .....	71
4.5	Compras locales y al exterior .....	71
4.6	Ventas locales y al exterior .....	72
4.7	Control de calidad .....	73
4.8	Riesgos asumidos.....	73
4.8.1	Mercado .....	74
4.8.2	Propiedad, planta y equipo.....	75
4.8.3	Investigación y desarrollo .....	76
4.8.4	Financieros.....	77
4.8.5	Cambiaros .....	77
4.8.6	Tasas de interés.....	78
4.8.7	De crédito .....	78
4.8.8	Marco regulatorio.....	79
4.8.9	Inventario .....	79
4.8.10	Resumen de los riesgos asumidos por la Compañía .....	80
4.9	Análisis de mercado.....	81
4.9.1	Contexto macroeconómico ecuatoriano.....	81
4.9.2	Producto Interno Bruto (PIB).....	82
4.9.3	Balanza Comercial .....	85
4.9.4	Empleo y Ocupación.....	86
4.9.5	Inflación.....	86
4.9.6	Riesgo País (EMBI).....	90

4.9.7 Compendio .....	94
4.10 Comportamiento y evolución de la industria cacaotera .....	95
4.10.1 Ámbito mundial .....	95
4.10.2 Ámbito local. ....	99
4.10.3 Resumen del análisis de la industria del cacao .....	103
5 Metodología para el desarrollo de un caso de plena competencia.....	105
5.1 Caso práctico.....	105
5.2 Limitaciones de la investigación .....	106
5.3 Empresas comercializadoras de cacao en grano.....	106
5.4 Detalle de cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas ..	107
5.5 Selección y aplicabilidad en el caso propuesto de los métodos de precios de transferencia.....	108
5.5.1 Aplicación del MCUP – Transacción de exportación de cacao .....	111
5.5.2 Aplicación de MMNT – Transacción de compra de cacao.....	118
BIBLIOGRAFÍA .....	145
GLOSARIO .....	152

## **Resumen**

En el presente modelo de precios de transferencia se aplica la metodología utilizada local y global para evaluar las transacciones entre partes relacionadas tanto local como del exterior.

El sector a evaluar en el presente análisis corresponde al sector comercial del Ecuador, citando enfáticamente como referencia comercial al sector cacaotero, debido a su importancia histórica y representatividad dentro de la economía del Ecuador; otro aspecto importante de destacar es la existencia de información pública y transparente de este sector tanto a nivel local como internacional.

El periodo seleccionado para el presente análisis es el año 2011, sin embargo para su evaluación y minimizar en el largo plazo las variaciones y externalidades presentadas en las economías, fue necesario considerar información de periodos anteriores (2009-.2010); así como los estados financieros de empresas comparables de los 3 años en mención para evaluar en promedio el comportamiento de la empresas involucradas en el sector.

Como referencia metodológica serán utilizadas las directrices de la Organización para la Cooperación de Desarrollo Económico (OCDE) y la normativa ecuatoriana en materia de precios de transferencia.

Cabe mencionar que las Administraciones Tributarias de los países a nivel mundial toman como referencia las directrices de la OCDE, pero éstas Administraciones presentan ciertas diferencias en cuanto a los controles y aplicabilidad del régimen de precios de transferencia debido a que cada economía difiere en sus políticas económicas y en sus normativas tributarias.

Por tal motivo en el siguiente trabajo de titulación se hace referencia a las directrices de la OCDE de 1995, con la finalidad de encaminar de manera fiable los criterios aplicados para los análisis de precios de transferencia.

**Palabras Claves:** precios de transferencia, principio de plena competencia, parte relacionada, rentabilidad, Organización para la Cooperación de Desarrollo Económico.

## **Abstract**

In the present transfer pricing model is applied the methodology used in local and global transactions between related parties both locally and abroad.

The sector to assess in this analysis corresponds to the commercial sector of Ecuador, citing emphatically as commercial reference the cocoa sector, due to its historical significance and representativeness in the economy of Ecuador, another important aspect to note is the existence of public and transparent information in this sector both locally and internationally.

The period selected for this analysis are the years 2009-2010 and 2011, in this way it is possible minimize long-term variations and externalities presented in economies, in addition to the financial statements of comparable companies in the three years mentioned to assess on average the behavior of the companies involved in the agricultural sector.

As methodology reference will be used the guidelines of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and the Ecuadorian regulations on transfer pricing.

It is noteworthy that the tax administrations of the countries worldwide take as reference the OECD guidelines, but these administrations have certain differences in controls and applicability of transfer pricing regime because each different economy in its economic policies and its tax regulations.

For this reason in the following graduation work refers to the OECD guidelines of 1995, in order to reliably route the criteria for transfer pricing analysis.

**Key words:** Transfer pricing, Arm's length standard, related party, profitability, financial statement, Organization for Economic Cooperation and Development.

## **Introducción**

El rol de las empresas multinacionales en la economía global se ha incrementado exponencialmente durante los últimos veinte años. Esto se debe en gran parte a la integración de las economías nacionales, el progreso tecnológico y la globalización. El crecimiento de las compañías multinacionales supone cuestiones fiscales cada vez más complejas tanto para las Administraciones Tributarias como para las compañías, ya que no se pueden abordar aisladamente las normas tributarias de cada país, sino que deben ser consideradas en un amplio contexto internacional.

Con la internacionalización de los negocios, cuyo desarrollo ha sido acelerado desde aproximadamente 1968, el concepto de precios de transferencia ha tomado mayor importancia. Tal concepto apareció inicialmente en transacciones entre partes relacionadas que realizan sus operaciones en el mismo territorio pero con diferentes tasas impositivas ; no obstante, su dimensión ha trascendido al contexto internacional el cual se encuentra destinado a resolver problemas de fiscalización internacional.( Fred Bergsten, 2004)

En grupos empresariales que cuentan integrados y al mismo tiempo segmentados, donde cada una de estas empresas genera parte del mismo producto o servicio final; es difícil determinar cuan efectiva ha sido cada segmento del grupo ya que la renta por la venta de dicho producto o servicio no revela si hay divisiones deficientes que podrían estar siendo subsidiadas por las eficientes.( Paolo Mauro y Jonathan Ostry, 2007)

Estas condiciones surgen, en primer lugar, de la dificultad práctica para ambos tipos de entidades, compañías multinacionales y Administraciones tributarias, a la hora de determinar los ingresos y los gastos, asimismo la determinación del establecimiento permanente, que deben ser considerados en una jurisdicción en concreto donde las operaciones del grupo multinacional estén muy integradas.

En el caso de las compañías multinacionales, la necesidad de cumplir con requisitos legales y administrativos que probablemente difieren de un país a otro crea problemas adicionales. Las diferencias en estos requerimientos tributarios por parte



de las Administraciones pueden conducir a imponer mayores dificultades a las empresas multinacionales e implicar variaciones de costos notablemente diferentes al momento de hacer efectivo el cumplimiento tributario que aquellos costos en los que incurriría una empresa de similares características que opere únicamente dentro de una sola jurisdicción fiscal.

En el caso de las Administraciones Tributarias, pueden surgir problemas específicos tanto en la política como en la práctica. En el ámbito de la política, los países tienen que compatibilizar sus derechos legítimos de gravar los beneficios de un contribuyente en función de sus ingresos y gastos que pueden considerarse razonablemente como obtenidos en su territorio, con la necesidad de evitar la tributación de esa misma renta en más de una jurisdicción tributaria. Esta doble tributación puede obstaculizar las operaciones de bienes y servicios y los movimientos de capitales transfronterizos. En la práctica, la atribución de tales ingresos y gastos por parte de un país puede verse distorsionada por las dificultades para obtener los datos necesarios situados fuera de su propia jurisdicción.

Bajo ciertas circunstancias existe la posibilidad de que los grupos empresariales tengan un manejo ficticio de los precios entre las filiales del mismo grupo, con la finalidad de transferir utilidades de un país con determinada tasa impositiva hacia regímenes de imposición preferencial e inclusive hacia paraísos fiscales, así como transferir utilidades de empresas pertenecientes a un grupo económico que obtienen un nivel sano de utilidades sujetas a obligaciones e impuestos, hacia otras empresas del mismo grupo que obtuvieron pérdidas contables.

Mediante la aplicación del método más apropiado en las transacciones a ser evaluadas, se podrá identificar si las transacciones entre empresas de un grupo económico local o multinacional fueron efectuadas en términos y condiciones razonables de mercado o no, de igual forma que si las transacciones hubieran sido efectuadas con un tercero independiente, es decir en plena competencia

En primera instancia se describen los objetivo, hipótesis, metodología y población a analizarse en la presente investigación, cuya importancia recae en la dirección de la

investigación y aplicación del modelo de precios de transferencia para poder evaluar de manera correcta cada transacción involucrada.

A continuación se detallan el marco teórico sobre utilidad marginal, principios de plena competencia, competencia perfecta, equilibrio en el mercado además de las teorías y posturas de varios economistas tanto clásicos como contemporáneos.

En breve se describe las características del régimen de precios de transferencia en el Ecuador y su aplicabilidad en cuanto a los diferentes métodos (6) que podrían ser aplicados dependiendo de la disponibilidad de información. Además se realiza un recuento de las principales reformas y resoluciones en materia de precios de transferencia realizadas localmente.

Asimismo, se realizará un análisis de las funciones y riesgos, además del entorno macroeconómico de Ecuador y la industria del cacao para evaluar las circunstancias en las cuales ha operado la empresa bajo análisis planteada en el caso práctico.

Además se presentará un caso práctico de una empresa comercializadora de cacao, que mantuvo transacciones entre partes relacionadas tanto local como del exterior, se establecerá el método más apropiado para evaluar cada transacción con lo cual se determinará si las transacciones cumplen con el principio de plena competencia y se establecerá el impacto socioeconómico de la aplicación del régimen de precios de transferencia en el Ecuador, de acuerdo a lo establecido en el Plan del Buen Vivir.

# Capítulo I

## 1 Delimitación del problema y metodología de investigación

### 1.1 Antecedentes

Con la globalización de la economía el concepto de precios de transferencia ha tomado mayor fuerza tanto en el ámbito local como internacional debido a que cada vez más existen corporaciones que sitúan filiales en diferentes puntos estratégicos alrededor del mundo, principalmente las empresas que buscan abarcar todos los segmentos de producción y comercialización dentro de una misma industria para poder abaratar sus costos y poder competir en un mundo donde existen un sin número de productos y servicios similares.

Por ejemplo, una empresa bananera podría contar con segmentos de cultivo de banano, cosecha, selección, procesamiento y venta del producto. Cuando esta empresa vende su producto solo puede saber si al final generó déficit o superávit, pero conocerá con certeza el grado de eficiencia que pertenece a cada división.

Algunas empresas utilizan cierto método de precios de transferencia para medir el grado de rentabilidad de sus divisiones, que puntualmente se refiere a aplicar un precio a las transferencias entre las empresas que pertenecen al grupo empresarial. Así, por ejemplo cuando el algodón es recolectado y es llevado hacia el procesamiento, el segmento agrícola registra un ingreso por tal venta y el segmento de hilado registra un gasto por la adquisición.

El valor que registrará cada segmento depende del parámetro de eficiencia que se quiera usar:

- El precio fijado por el mercado (en el caso de que existan precios libres de mercado, públicos y transparentes)
- El precio fijado por la Gerencia
- El precio según el aporte al costo total del producto

En la Administración Tributaria, el régimen de precios de transferencia es utilizado para determinar las utilidades gravables de los grupos económicos que por su carácter internacional tienen empresas (subsidiarias o divisiones) en otros territorios a nivel mundial, puesto que, en el caso de que todos los costos y gastos del grupo se dan en una determinada jurisdicción que efectúa la recaudación de los impuestos y la venta tiene como adquirente con domicilio en un país considerado paraíso fiscal o régimen de menor imposición, cierta parte de las ganancias obtenidas en el ejercicio económico no estarán tributando de forma adecuada.

Por tal razón los países más desarrollados que miembros de la OCDE<sup>1</sup>, definieron un marco metodológico que sirven como guías para determinar con los precios de transferencia y sobre todo promover el principio de plena competencia entre los grandes grupos empresariales.

## **1.2 Problema**

Bajo ciertas circunstancias existe la posibilidad de que los grupos empresariales tengan un manejo ficticio de los precios entre las filiales del mismo grupo, con la finalidad de transferir utilidades de un país con determinada tasa impositiva hacia regímenes de imposición preferencial e inclusive hacia paraísos fiscales, así como transferir utilidades de empresas pertenecientes a un grupo económico que obtienen un nivel sano de utilidades sujetas a obligaciones e impuestos, hacia otras empresas del mismo grupo que obtuvieron pérdidas contables.

Estas “estrategias” usualmente adoptadas por compañías que pertenecen a un mismo grupo multinacional, son tomadas por compañías locales que pertenecen al mismo grupo con la finalidad de reducir la carga fiscal a nivel de grupo empresarial.

---

<sup>1</sup> La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. ( <http://www.oecd.org/> )

El Ecuador incorporó en su normativa este marco legal y definió que la administración tributaria exigirá las compañías ecuatorianas la inclusión como parte de la documentación formal a presentar, el Anexo de Transacciones con Partes Relacionadas (AOPR)<sup>2</sup> en su declaración de impuestos, a partir del mes de Abril del año 2006.

Previo a enero del 2013, la ausencia de un régimen obligatorio de evaluaciones locales en materia de precios de transferencia, la Administración Tributaria hizo formal y explícita la norma que promulga la evaluación de partes relacionada locales, que hasta años anteriores dio paso a que empresas vinculadas locales sigan tomando estrategias de desvíos de utilidades gravables con las que les permita beneficiarse a nivel de grupo económico, perjudicando significativamente los ingresos fiscales del estado ecuatoriano y en consecuencia privando el justo desarrollo del país.

### **1.3 Justificación**

El control en las transferencias entre partes relacionadas es de suma importancia para prevenir las siguientes circunstancias:

Competencia desleal entre los actores en una economía

- Creación de monopolios
- Evasión de impuestos
- Manipulación de precios

Mediante la aplicación del método más apropiado en las transacciones a ser evaluadas, se podrá identificar si las transacciones entre empresas de un grupo económico local o multinacional fueron efectuadas en términos y condiciones razonables de mercado o no, de igual forma que si las transacciones hubieran sido efectuadas con un tercero independiente, es decir en plena competencia.

---

<sup>2</sup> La Resolución NAC-DGERCGC09-00286 señala que los contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas (locales y/o del exterior), dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares (USD 3.000.000), deben presentar el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, en el cual se detallan montos en dólares de las transacciones, código de la operación, nombre de la/s compañía/s relacionada/s y domicilio fiscal.

El propósito es evaluar las transacciones, tomando como muestra un sector que represente fielmente la economía ecuatoriana, es por tal razón que ha tomado en consideración el sector cacaotero.

#### **1.4 Delimitación espacial de la investigación**

En el presente estudio se hará énfasis en una empresa comercializadora de cacao (en adelante **Sucursal B**) ubicada en la ciudad de Guayaquil la cual adquiere su inventario de su empresa relacionada situada en la provincia de los Ríos (en adelante **Sucursal A**).

Se ha tomado en consideración la ciudad de Guayaquil ya que se caracteriza por ser el puerto principal del Ecuador y, dado que esta empresa en cuestión, tendrá las funciones de exportar cacao a su casa matriz en Suiza (en adelante **Matriz C**). Se ha considerado analizar una empresa inmersa en el sector cacaotero dado que dicha industria forma parte importante en la economía del Ecuador, además que la industria cacaotera ofrece plazas de trabajo tanto directas como indirectas desde tiempos históricos y debido a su aporte importante en el PIB<sup>3</sup>.

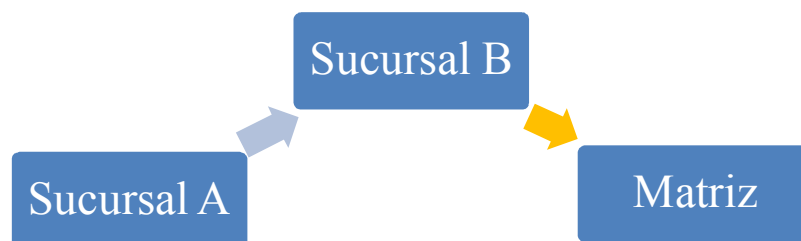
Cabe mencionar que en este informe se van a analizar las transacciones que mantuvo **Sucursal B** con su relacionada local **Sucursal A** (*compra de cacao para la exportación*) y con su relacionada del exterior **Matriz C** (*exportación de cacao*).

En el siguiente diagrama se podrá observar la triangulación comercial por las compañías citadas en el párrafo ibídem:

---

<sup>3</sup>Producto Interno Bruto

## Gráfico N° 1: Triangulación comercial



**Elaboración:** Autores

### 1.5 Objetivos

#### 1.5.1 Objetivo general

A través del modelo de precios de transferencia y de la aplicación del método de evaluación más apropiado será posible determinar si las transacciones entre partes relacionadas fueron pactadas a valor de mercado y por consiguiente se determina si se está tributando de manera justa sin afectar los ingresos del Estado precautelando el bienestar de la sociedad lo cual contribuye al mejoramiento de la competitividad en el sector comercializador de cacao y en la economía ecuatoriana.

#### 1.5.2 Objetivos específicos

Revisar las teorías de utilidad marginal y su relación con los precios de los bienes y servicios.

- Describir las características del régimen de precios de transferencia en el Ecuador.
- Determinar y describir la función de la compañía bajo análisis, riesgos en los que incurre, entorno macroeconómico y análisis de la industria en el cual se desarrollará el caso práctico.

- Determinar la metodología: desarrollo de un caso de plena competencia.
- Establecer el impacto socioeconómico en el Ecuador.

## **1.6 Hipótesis**

El modelo de precios de transferencia permite a las empresas que mantienen transacciones entre partes relacionadas a evaluar si aquellas transacciones inciden en la transparencia de las actividades comerciales en plena competencia y por lo ende si estas empresas pactaron dichas transacciones a valor de mercado lo cual indica que se está tributando lo correcto y no se están afectando las arcas fiscales.

## **1.7 Tipo de la investigación**

Además de los tipos de investigación tradicionales se puede contar con los llamados estudios de casos cuya importancia recae en el campo de la economía y ciencias administrativas.

Es importante destacar lo señalado por Bernal Hermida (2010) que sostiene que este tipo de investigación son importantes cuando se requiere indagar una unidad o caso particular de un universo poblacional y cuyo propósito es hacer un análisis específico de esa unidad, por lo cual el análisis debe mostrar la situación real del entorno, problemática o acontecimientos reales que hayan ocurrido en la unidad analizada para lo cual se debe presentar un diagnóstico y presentar recomendaciones adecuadas para la solución del problema planteado.

Tal como se ha señalado el método que se utilizó en esta investigación fue estudios de casos para realizar el análisis y la evaluación de precios de transferencia de una empresa en el sector cacaotero.

La investigación parte de hechos relevantes evidenciados a partir de la situación problemática contextualizada en el entorno del desarrollo de los eventos propios al análisis de precios de transferencia y su impacto en la economía del Ecuador en el periodo 2011.



A partir del tipo de investigación señalado se estudia la problemática que existe en la economía, dentro de un marco de globalizado, de las transacciones pactadas entre partes relacionadas. Fue aplicada en una empresa que comercializa cacao (compra local y venta al exterior) para poder ejemplificar y llegar a conocer las situaciones predominantes a través de análisis se sus riesgos, marco macroeconómico en el que se sitúa, regulatorio, análisis del entorno de su industria para poder determinar en qué ámbito se desarrolla la empresa en prueba y poder determinar criterios de comparabilidad.

### **1.8 Métodos de análisis para el caso**

Cabe mencionar que para la aplicación de cualquiera de 6 métodos de precios de transferencia (explicados en el punto 3.6 de esta investigación) aceptados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y aprobados por el Servicio de Rentas Internas, es necesario que se realice la “prelación de métodos” (explicado en el punto 3.7 de documento); lo cual consiste en evaluar me manera ordenada la aplicabilidad o no del método más adecuado para cualquier transacción entre partes relacionadas. Cabe mencionar que cada transacción entre partes relacionadas debe pasar por la prelación del método más adecuado en función de la información disponible.

Para efectos del análisis en el presente documento, se aplicará el **método de precio comparable no controlado** (primer método) y el **método margen neto transaccional** (sexto método).

Mediante el **Método del Precio Comparable no Controlado** se analizará transacción que mantuvo **Sucursal B** con su compañía relacionada del exterior **Matriz en Suiza** (exportación de **cacao**) y mediante el **Método de Margen Neto Transaccional** se analizará la transacción que mantuvo **Sucursal B** con su compañía relacionada local (Sucursal A). Consecuentemente es importante indicar que análisis se va a centrar en la evaluación de los precios de transferencia que mantuvo **Sucursal B** con sus partes relacionadas (locales y del exterior) durante el año 2011.

Cabe mencionar que dichos métodos son aceptados de acuerdo a las directrices de la OCDE de 1995 y a la normativa en materia de precios de transferencia del Ecuador.

## **1.9 Fuentes de la investigación**

Para la aplicación del Método de Precios Comparable No Controlado (MCUP) se utilizarán precios del cacao reportados por Anecacao<sup>4</sup> los cuales serán comparados con los precios pactados entre la Sucursal B y la Matriz.

Para establecer un criterio de comparabilidad razonable se tomarán los precios de cacao reportados semanalmente por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)<sup>5</sup>. No se tomaron los precios reportados por la Intercontinental Exchange ya que solamente corresponden al precio de una calidad de cacao en grano. Los precios reportados por el MIPRO incluyen diferentes calidades de cacao.

Para la aplicación del Método de Margen Neto Transaccional (MMNT) se deberá utilizar información financiera de empresas comparables a la compañía bajo análisis.

Debido a que en Ecuador no se dispone empresas nacionales que coticen y reporten informes anuales en bolsa de valores, se procedió a realizar búsquedas de compañías comparables que cotizan sus acciones en bolsas de valores internacionales.

Se efectuará la búsqueda de empresas comparables considerando las características económicas de cada compañía y las funciones desarrolladas en el ejercicio económico, activos utilizados y riesgos asumidos por la Sucursal B utilizando para ello los códigos de clasificación industrial estándar o SIC's.

---

<sup>4</sup> Asociación Nacional de Exportadores de Cacao: Asociación sin fines de lucro que vela por el bienestar y desarrollo del sector productor y exportador del cacao del país. (<http://www.anecacao.com/>)

<sup>5</sup> Ministerio de Industrias y Productividad: Encargado de la generación de capacidades productivas, calidad como eje de desarrollo productivo, sustitución estratégica de importaciones y fomento de la oferta exportable. (<http://www.industrias.gob.ec>)

La falta de accesibilidad a un software adecuado para la búsqueda de empresas comparables, el cual es utilizado por consultoras financieras y tributarias que realizan análisis de precios de transferencia, nos llevará a utilizar portales de internet tales como Yahoo Finance, Google Finance, Bolsas de valores internacionales, U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

La búsqueda de empresas comparables fue extensa: incluyó una búsqueda minuciosa en los principales portales de información financiera disponibles, de compañías que cotizan en las principales plazas bursátiles de Estados Unidos y Canadá con información pública.

### **1.10 Grupo objetivo**

El grupo objetivo a ser analizado, dentro del sector comercial, es el sector cacaotero del Ecuador ya que representa grandes movimientos de capital dadas las características de mercado local.

El sector económico sujeto de análisis corresponde al sector comercializador cacaotero, dada su gran importancia, representatividad, dependencia participación dentro de la economía ecuatoriana.

### **1.11 Población**

La población escogida para el análisis de la aplicación del modelo de precios de transferencia, fue determinada citando al sector comercializador cacaotero debido a su significativa influencia en la generación de ingresos para el país vía exportaciones de productos primarios, materias primas y el establecimiento de economías integradas verticalmente. Por información de la Organización Internacional de Cacao (ICCO)<sup>6</sup>, en el mundo se producen alrededor de 3,5 millones de toneladas de cacao; de las cuales, el Ecuador apenas aporta con el 3% de la oferta mundial. Los principales países productores de cacao son Costa de Marfil, Ghana e Indonesia. Sin embargo, Ecuador es el líder mundial en la producción y exportación de cacao fino o de aroma con el 61% del total

---

<sup>6</sup>Organización Internacional de Cacao: constantemente sigue y analiza el mercado mundial del cacao. Cada trimestre, la evolución reciente del mercado son revisados, junto con las tendencias y las previsiones a más largo plazo.

mundial. En el plano nacional, el cacao se ha producido desde hace más de 400 años. La contribución en los años 2002-2011 al PIB total ha sido del 0,57% y al PIB agropecuario del 6,4%. Además, es un importante generador de empleo, pues se estima que aproximadamente 600.000 personas participan directamente en la actividad. La cadena de cacao participa en el 4% de la PEA nacional y el 12,5% de la PEA agrícola.

La tasa de participación del cacao en el valor de las exportaciones ecuatorianas ha ido en aumento desde el 24/06/13 El Cacao en la economía del Ecuador « Revista EL Agro Ecuador 2,6% en el año 2002 con pequeñas variaciones hasta el 2011, siendo en promedio del 2,2% durante el período analizado. Sin embargo, las exportaciones de cacao toman una significativa importancia cuando mide fuerzas con el total de las exportaciones agropecuarias. Así, en el 2002 el cacao apenas era el 7,3% pasando a un 12,1% en el 2011, lo cual se explica al creciente volumen exportado y también a los buenos precios que ha obtenido el grano.

En el año 2011 se obtuvo la cifra récord con más de 180.000 TM., cuya tendencia histórica es incremental. El Ecuador, según los expertos<sup>7</sup> tiene potencial para exportar al menos unas 2000 mil toneladas/año; sin embargo, no es posible llegar a esta cantidad ya que existen varios factores que están incidiendo negativamente. Basta mencionar que en los últimos 10 años los rendimientos de cacao no han mejorado, pues las instituciones que tenían la competencia (ANECACAO, CORPEI<sup>8</sup>) aplicaron políticas neoliberales perjudicando a los pequeños y medianos productores; y, la extinción del Programa Nacional de Cacao del MAGAP, determinó la total ausencia de asistencia técnica, capacitación, crédito, etc

---

<sup>7</sup>ANECACAO, CORPEI, ICCO

<sup>8</sup> Cooperación de Promoción de Exportaciones e Inversiones: es una institución sin fines de lucro, encargada de la promoción privada de las exportaciones e inversiones en el desarrollo económico y competitivo del Ecuador.

A continuación se presenta las principales características de la población escogida para el presente análisis:<sup>9</sup>

- Después del banano y flores es la más importante cadena
- Se cultiva desde época de la colonia (400 años)
- Ecuador es primer productor de cacao fino y de aroma (61% producción mundial)
- Existen 433.000 ha (90% es fino de aroma)
- Hay 20.000 ha. de cacao especial y con Certificación orgánico, rainforest alliance, comercio justo y de calidad-origen)
- Alto potencial para incrementar la oferta a 2000 mil Ton/año
- Su participación en el PIB es de 0,57% (en promedio desde el 2002-2011)
- Su participación en el PIB agropecuario es del 6,4% (en promedio desde el 2002-2011)
- Representa el 4% de la PEA Total
- Representa el 12,5% de la PEA Agrícola

Los actores y sus relaciones en la cadena de comercialización de cacao comprenden:

### **Los productores individuales:**

Son el 90% (más de 90.000 productores), y en su mayoría pequeños productores. Estos se relacionan directamente con los intermediarios ubicados en el pueblo más cercano.

### **Las asociaciones de productores:**

Son alrededor de 100 y se refieren a agrupaciones de productores activas que participan en la producción, y algunas de ellas también en el acopio y comercialización, dirigiendo el producto a importadores, industria internacional; e, intermediarios y exportadores nacionales.

---

<sup>9</sup> Se tomó información de Revista El Agro Ecuador Publicada el 20 de marzo del 2013

**Los intermediarios:**

Se estima unos 1000 a nivel nacional. Son de diferentes tamaños, dependiendo del volumen de compra y de la ubicación del acopio.

**La industria de semielaborados:**

Son industriales que procesan el cacao y lo transforman hasta alguna de sus etapas intermedias (manteca, pasta, licor). Estas industrias dirigen el cacao procesado hacia el mercado externo.

**La industria de elaborados:**

Son los industriales elaboran el chocolate. En términos de comercialización, dirigen el producto final hacia el mercado de exportación o al mercado interno.

**Los exportadores de Cacao y elaborados:**

En el 2011, ANECACAO reporta 78 exportadores. Son los principales acopiadores y su producto va al mercado externo sujeto al cumplimiento de normas de calidad que exigen y acuerdan con sus clientes.

**Proveedores de insumos:**

Son básicamente los proveedores de plantas de cacao (microempresarios y organizaciones públicas y privadas). En la actualidad, la oferta de plantas de CCN51 es lo que predomina.

A continuación se presenta un cuadro donde se detalla los niveles de apoyo en el sector cacaotero en el Ecuador:

**Cuadro N° 1: Niveles de apoyo al sector cacao**

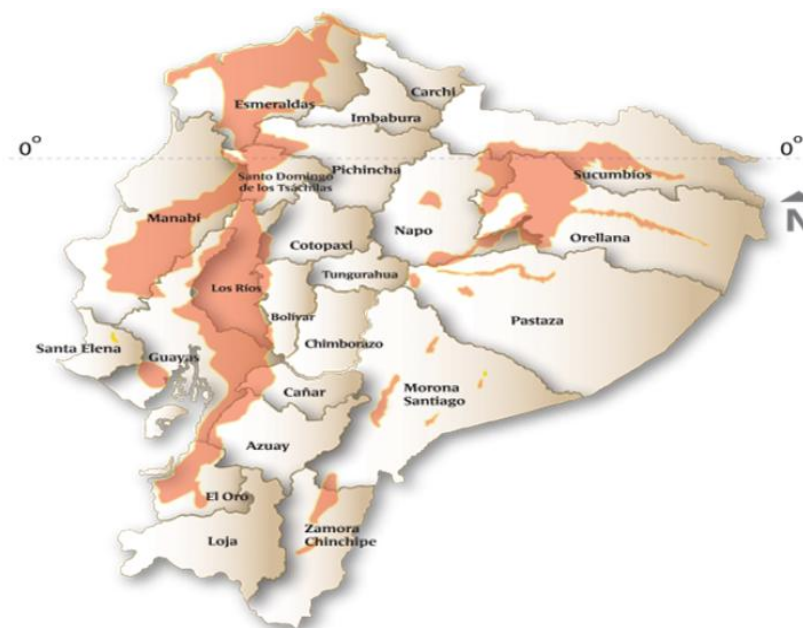
Nivel		Actores Públicos	Actores Privados
MACRO	Políticas y normas	MAGAP, MIC, MRREE, MCPC, Agrocalidad, Banco Central, INEN, IEPI, Plan Ecuador.	
MESO	Servicios	INIAP, BNF, MAGAP, MIES INCCA, Universidades, Consejos provinciales, Municipios.	ONG's, GTZ, FECD, Universidades, CAMAREN, CORPEI, ANECACAO, Certificadoras Verificadoras de la calidad, Proveedores de insumos, CONCACAO, CORPROC, UNOCACE, FEDECADE, etc.
MICRO	Actores y servicios especializados	Empresas de servicios públicos y proyectos específicos	Empresarios: -Exportadores - Acopiadores -Asociaciones de productores -Productores individuales

**Fuente:** FAO (Food and Agriculture Organization) Nov22, 2010

**Elaboración:** Autores

A continuación se presenta el mapa de producción de cacao de Ecuador:

**Gráfico N° 2: Producción del cacao en Ecuador**



**Fuente y elaboración:** FAO (Food and Agriculture Organization) Nov22, 2010

La superficie de producción de cacao está distribuida en 18 provincias. La mayor participación se encuentra en las provincias de Los Ríos, Guayas,

Manabí, Esmeraldas y El Oro; así como también, pero en menor proporción, las provincias Orellana, Sucumbíos entre otras secciones menores del Ecuador.

En los últimos años, en las provincias de Orellana y Sucumbíos, la superficie sembrada se ha incrementado a por lo menos 14.000 ha de cacao, 75% de las cuales corresponde al tipo Nacional. Esta zona, en dos o tres años se constituirá como una de las principales proveedoras de cacao para la exportación.

### **1.12 Variables relevantes para el estudio**

Las variables a ser utilizadas dentro de la evaluación, análisis y aplicación de los métodos de precios de transferencia serán variables cuantitativas y cualitativas que se mencionan a continuación:

Las variables cuantitativas que se utilizarán son:

- Estados financieros auditados
- Ratios financieros
- Medidas de peso
- Tasas de interés
- Inflación
- Precios de commodities
- Fechas de compra (de cacao)
- Las variables cualitativas que se utilizarán son:
- Actividades de las compañías comparables
- Riesgos de las compañías comparables
- Niveles de mercado
- Calidad de productos
- Variedad del producto

### **1.13 Herramientas**

Para la elaboración del análisis de precios de transferencia se utilizaron recursos tecnológicos (portales de internet y gráficos), ajustes de exactitud



fundamentados en criterios económicos y técnicos (ajustes de exactitud), que nos permitieron verificar, cuantificar y documentar los análisis planteados.

A continuación se detallan las herramientas utilizadas en el trabajo de investigación:

### **1.13.1 Portales de internet**

Los portales de internet utilizados en el presente análisis fueron las páginas del Banco Central del Ecuador, Yahoo Finance, Google Finance, U.S. Securities and Exchange Commission, Bolsas de Valores internacionales y Bolsas de productos mundiales, entre otros portales que permitieron acceder a información de los precios públicos del cacao, información financiera de las empresas consideradas como comparables, cifras de la economía ecuatoriana y cifras de la economía mundial.

### **1.13.2 Excel**

Mediante la herramienta de Excel se van a realizar los ajustes e ilustraciones necesarias que ayudaran a explicar las variables utilizadas en la presente investigación.

### **1.13.3 Gráficas**

Las gráficas y las ecuaciones empleadas en el análisis muestran relaciones generalizadas, relaciones que emplean las variables y todos los valores que ayudaron para poder ilustrar del comportamiento de las cifras utilizadas en el análisis.

### **1.13.4 Ajustes de exactitud**

Tal como lo mencionan las directrices de la OCDE. Se efectuaron ajustes en las cuentas de capital (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios) para incrementar el grado de comparabilidad, ya que al ser otorgadas éstas cuentas, se genera un interés implícito de financiamiento. Con la finalidad de eliminar dicho efecto en la rentabilidad de las compañías comparables y la compañía en prueba, se procedió a realizar ajustes en las cuentas de capital de

cada empresa, utilizando la tasa de interés del mercado en que realiza sus operaciones (tasas de interés pasivas referenciales).

Los ajustes de exactitud son técnicamente oportunos, de acuerdo a los lineamientos y varios artículos establecidos por la OCDE, tal como se muestra a continuación:

## **Capítulo I, Literal C Criterios para aplicar el principio de plena competencia**

### **Razones para el examen de comparabilidad:**

*1.17 “Como se indicó anteriormente, se deben tener en cuenta las diferencias materiales entre las operaciones o entre las empresas comparadas a la hora de efectuar la comparación. Es necesario cotejar las características de las operaciones o de las empresas que hubieran influido en las condiciones de las negociaciones en plena competencia para poder determinar el grado de comparabilidad actual y poder realizar así los ajustes apropiados para establecer las condiciones de plena competencia (o un rango de las mismas).(...)”*

## **Capítulo I, Literal C Los factores determinantes de la comparabilidad:**

### **Circunstancias Económicas**

*1.30 “Los precios de plena competencia pueden variar entre mercados diferentes incluso para operaciones referidas a unos mismos bienes o servicios; por tanto, para lograr la comparabilidad se requiere que los mercados en que operan las empresas independientes y las asociadas sean comparables y que las diferencias existentes no incidan materialmente en los precios o que se puedan realizar los ajustes apropiados. Como primer paso, resulta esencial identificar el mercado o los mercados considerando los bienes y servicios sustitutos disponibles (...).”*

## CAPÍTULO II

### 2 MARCO TEÓRICO

#### **2.1 Utilidad marginal y su relación con los precios de los bienes y servicios.**

El concepto de utilidad marginal surgió de los intentos de los economistas para explicar la determinación del precio. El término "utilidad marginal", atribuye al economista austriaco Friedrich von Wieser por Alfred Marshal, fue una traducción del término "Grenznutzen" (Wieser Friedrich , 1889)

En economía, la utilidad marginal de un bien o servicio es el resultado de aumentar o disminuir el consumo de ese bien o servicio. Los economistas hablan a veces de una ley de la utilidad marginal decreciente, es decir la primera unidad de consumo de un bien o servicio produce más utilidad que la segunda que las siguientes unidades ofrecen, con una reducción continua de mayores cantidades. Los nomas marginales establecen que un bien o servicio puede ser consumido a una cantidad en la cual la utilidad marginal es igual al costo marginal.

El concepto de utilidad marginal desempeñó un papel crucial en la revolución marginal de finales del siglo 19, y llevó a la sustitución de la teoría del valor-trabajo por la teoría del valor neoclásica en los que los precios relativos de los bienes y servicios que son a la vez determinadas por las tasas marginales de sustitución en el consumo y las tasas marginales de transformación en la producción, que son iguales en el equilibrio económico.

El término marginal se refiere a un pequeño cambio, a partir de un cierto nivel basal. Como Philip Wicksteed Explicación del término:

"Consideraciones marginales son aspectos que se refieren a un ligero aumento o disminución de la población de todo lo que poseemos o estamos considerando" (Philip Wicksteed, 1910).

Frecuentemente el cambio marginal es asumido a partir de la dotación<sup>10</sup>, es decir, el total de recursos disponibles para el consumo. Esta dotación es determinada por muchas leyes, incluyendo las leyes físicas (que limitan cómo se pueden transformar las formas de energía y materia), los accidentes de la naturaleza (¿Qué determina la presencia de recursos naturales), y los resultados de las decisiones pasadas hechas por el sí mismo individuo y por otros.

Por razones de trazabilidad, es a menudo asumida en el análisis neoclásico que los bienes y servicios son continuamente divisibles. Bajo este supuesto, los conceptos marginales, incluyendo la utilidad marginal, se pueden expresar en términos de cálculo diferencial. La utilidad marginal se puede definir como la primera derivada de la satisfacción total obtenida por el consumo de un bien o servicio, con respecto a la cantidad de consumo de ese bien o servicio. (Antionietta Campus, 1987)

## **2.2 Utilidad**

En función de la teoría de la utilidad que se utilice, la interpretación de la utilidad marginal puede tener sentido o no. Los economistas tienen utilidad comúnmente descritos como si fuera cuantificable, esto es, como si los diferentes niveles de utilidad podrían compararse a lo largo de una escala numérica (Stigler, George, 1950).

Esto ha afectado el desarrollo y la recepción de las teorías de la utilidad marginal. Conceptos cuantitativos de utilidad permiten operaciones aritméticas habituales, y más supuestos de continuidad y diferenciabilidad aumentan en gran medida la trazabilidad. (George Joseph Stigler, 1972)

---

<sup>10</sup> Estado natural de algo, antes de ser procesado. La producción se convierte en dotación de capital. Así como el capital se puede dividir en capital natural, etcétera, por lo que la dotación se puede dividir en dotación natural de un país o la dotación de una población (<http://www.econlib.org/cgi-bin/searchbooks.pl?searchtype=BookSearchPara&id=bbPTC&query=endowment>)

La teoría económica contemporánea difiere con frecuencia cuestiones metafísicas y notas simplemente o se asume estructuras de preferencia conforme a ciertas reglas puede ser útil aproximada por la asociación de bienes, servicios, o utiliza con sus cantidades y define la "utilidad" como tal cuantificación.(David Marc Kreps, 2012)

Otra concepción es la filosofía de Bentham, que le atribuía a la utilidad con la producción de placer y evitar el dolor, asumidas a la operación aritmética.(Jeremy Bentham, 1780)

Los economistas británicos, bajo la influencia de esta filosofía (especialmente a través de John Stuart Mill), considera la utilidad como "los sentimientos de placer y dolor" y más como una "cantidad de sentimiento"( William Stanley, 1886).

Aunque por lo general perseguido fuera de los métodos convencionales, hay concepciones de utilidad que no se basan en la cuantificación. Por ejemplo, la escuela austriaca general atribuye valor a la satisfacción de las necesidades (Carl Menger,1997),y, a veces, incluso rechaza la posibilidad de cuantificación. Se ha argumentado que el marco austríaco permite considerar las preferencias racionales que de otra manera quedarían excluidos. En cualquier marco estándar, el mismo objeto puede tener diferentes utilidades marginales para diferentes personas, lo que refleja diferentes preferencias y circunstancias individuales (Nicholas Georgescu-Roegen, 1968).

### **2.3 Teoría Marginalista**

El marginalismo se explica con la hipótesis de que las personas decidan si para efectuar cualquier toma de decisiones dada una utilidad marginal de ese cambio, evalúan las diferentes alternativas posibles y de acuerdo a esto se eligen en base a la que tiene la mayor utilidad marginal.

## **2.4 Precio de mercado y la disminución de la utilidad marginal**

Si una persona posee un bien o servicio cuya utilidad marginal que le es inferior a la de cualquier otro bien o servicio para el que podía cambiarlo, entonces esto es en su interés por llevar a cabo ese intercambio. Por supuesto, como una cosa que se vende y se compra otra, los beneficios marginales respectivos o pérdidas de otros oficios cambiarán. Si la utilidad marginal de una cosa es cada vez menor, y el otro no está aumentando, en igualdad de condiciones, una persona va a exigir una proporción cada vez mayor de la que se adquiere a lo que se sacrifica. (Una forma importante en la que todas las cosas pueden no ser iguales es cuando el uso de un bien o servicio complementario al de la otra. En tales casos, las tasas de cambio pueden ser constantes. Si cualquier comerciante puede mejorar su posición ofreciendo un comercio más favorable a los agentes económicos complementarios, entonces lo hará. (James Huston, Mc Culloch, 1977)

En una economía con dinero, la utilidad marginal de una cantidad es simplemente el mejor bien o servicio que se podría comprar. De esta manera es útil para explicar la oferta y la demanda, así como los aspectos esenciales de los modelos de competencia imperfecta.

## **2.5 La paradoja del agua y los diamantes**

La "paradoja del agua y los diamantes", más comúnmente asociado con Adam Smith, aunque reconocida por los pensadores anteriores, es la aparente contradicción de que el agua tiene un valor mucho más bajo que los diamantes, a pesar de que el agua es mucho más vital para un ser humano. (Adam, Smith, 1776)

El precio es determinado tanto por la utilidad marginal y el costo marginal, y aquí la clave de la "paradoja" es que el costo marginal del agua es mucho menor que el de los diamantes.

Esto no quiere decir que el precio de cualquier bien o servicio es simplemente una función de la utilidad marginal que tiene para un individuo ni de un individuo

aparentemente normal. Más bien, los individuos están dispuestos a negociar sobre la base de las utilidades marginales respectivas de los bienes que tienen o desean (con estas utilidades marginales ser distinto para cada operador potencial), y los precios así desarrollados limitados por estas utilidades marginales (Scott Gordon, 1991).

## **2.6 Enfoques de los primeros marginalistas**

Tal vez la esencia de una idea de la utilidad marginal decreciente se puede encontrar en la Política de Aristóteles, en el que escribe, que los bienes exteriores tienen un límite, al igual que cualquier otro instrumento, y todas las cosas útiles son de tal naturaleza que, cuando hay demasiado de ellos o bien debe hacer causar algo, o en todo caso será de ninguna utilidad.

Una gran variedad de economistas concluyeron que existía algún tipo de interrelación entre la utilidad y la curiosidad que efectúan decisiones económicas, ya su vez determinan de los precios (Karl Přibram, 1983).

Mercantilistas italianos del siglo XVIII, como Antonio Genovesi, Giammaria Ortes, Pietro Verri, Marchese di Cesare Beccaria, y el conde Giovanni Rinaldo Carli, sostuvieron que el valor se explica en términos de la utilidad general y de la escasez, aunque no suelen trabajar sin una teoría de cómo éstas interactúan (Karl Pribram, 1983).

Al igual que los mercantilistas italianos, Étienne Bonnot, Abbé de Condillac, notaron valor calculado por la utilidad asociada con la clase a la que pertenece el bien, y por la escasez de estimada. En “De commerce et le gouvernement” (1776), Condillac hizo hincapié en que el valor no se basa en el costo, sino que los costos fueron pagados por valor.

Este último punto fue famoso actualizado por el proto-marginalista, Richard Whately, quien en *Introductory Lectures on Political Economy* (1832) escribió (Richard Whately, 1832) que no es que las perlas han alcanzado un alto precio, al contrario, es el precio que alcanza el hombre que hace que ellos las busquen.

## 2.7 Marginalistas antes de la Revolución

La primera declaración publicada sin ambigüedades de ningún tipo de teoría de la utilidad marginal fue de Daniel Bernoulli, en " Specimen theoriae novae de mensura sortis".(Daniel Bernoulli, 1738)

Este artículo apareció en 1738, pero el proyecto había sido escrito entre 1731 y 1732. En 1728, Gabriel Cramer había producido fundamentalmente la misma teoría en una carta privada. Cada uno había tratado de resolver la paradoja de San Petersburgo, y había llegado a la conclusión de que la conveniencia marginal del dinero disminuyó a medida que se acumula, más específicamente de tal manera que la conveniencia de una suma son el logaritmo natural (Bernoulli) o raíz cuadrada (Cramer) de los mismos. Sin embargo, las implicaciones más generales de esta hipótesis no fueron explicadas, y el trabajo cayó en la oscuridad.

En " A Lecture on the Notion of Value as Distinguished Not Only from Utility, but also from Value in Exchange ", entregado en 1833 e incluido en Conferencias sobre Población, Valor, Leyes de Pobres y Alquiler (1837), William Forster Lloyd ofreció explícitamente una teoría de la utilidad marginal general, pero no ofreció su derivación ni elaborar sus implicaciones. La importancia de su declaración parece que se han perdido en todo el mundo (incluyendo Lloyd) hasta principios del siglo 20, momento en que los demás se habían desarrollado de forma independiente y habiendo popularizada la misma idea. (Seligman, 1903)

En "An Outline of the Science of Political Economy" (1836), Nassau William Senior afirmó que las utilidades marginales son el determinante fundamental de la demanda, sin embargo, al parecer, no persiguió implicaciones, aunque algunos interpretan que su trabajo era hacer precisamente eso.

En "De la mesure de l'utilité des Travaux Publics" (1844), Jules Dupuit aplicó un concepto de utilidad marginal para el problema de la determinación de los peajes de puentes.



En 1854, Hermann Heinrich Gossen publicó "Die Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließende" en la cual presentó una teoría de la utilidad marginal y en gran medida resueltos de sus implicaciones para el comportamiento de la economía de mercado. Sin embargo, el trabajo de Gossen no fue bien recibido en la Alemania de su tiempo, la mayoría de las copias fueron destruidas, y fue prácticamente olvidada hasta su redescubrimiento después de la llamada Revolución Marginal.

## **2.8 La Revolución Marginal**

El marginalismo finalmente encontró un pie de retención a través de la obra de tres economistas, Jevons en Inglaterra, Menger en Austria, y Walras en Suiza.

William Stanley Jevons propuso por primera su la teoría de A General Mathematical Theory of Political Economy, un trabajo presentado en 1862 y publicado en 1863, seguido de una serie de trabajos que culminaron en su libro La teoría de la economía política en 1871 que estableció su reputación como economista principal y lógico del tiempo.

Concepción de la utilidad de Jevons estaba en la tradición utilitarista de Jeremy Bentham y John Stuart Mill, pero se diferenció de sus predecesores clásicos en destacar que el "valor depende totalmente de utilidad", en particular, sobre la "utilidad final, en la que la teoría de la Economía se encontrará a girar. (Jevons, 1871)

Más tarde se clasificó en la obtención de este resultado que en un modelo de cambio de equilibrio, relaciones de precios serían proporcionales no sólo a las relaciones de " grados finales de utilidad ", sino también a los costos de producción. (Jevons, 1879)

Carl Menger presenta su teoría en "Grundsätze der Volkswirtschaftslehre" (traducido como Principios de Economía) en 1871. La presentación de Menger es particularmente notable en dos puntos. En primer lugar, tomó especial cuidado para explicar por qué se debe esperar que los individuos para clasificar los posibles usos y luego utilizar la utilidad marginal para decidir entre los trade-

offs. (Por esta razón, Menger y sus seguidores se llaman a veces "la Escuela de Psicología", a pesar de que se conocen con mayor frecuencia como "la escuela austríaca" o como "la Escuela de Viena".) En segundo lugar, mientras que sus ejemplos ilustrativos presentan utilidad como cuantificado, sus supuestos esenciales no lo hacen. (Nicholas Georgescu-Roegen, 1968)

Aunque la Revolución Marginal fluía de la obra de Jevons, Menger y Walras, su trabajo habría podido entrar en la corriente si no fuera por una segunda generación de economistas. En Inglaterra, la segunda generación se ejemplifica por Philip Henry Wicksteed, por William inteligente, y por Alfred Marshall, en Austria por Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, en Suiza por Vilfredo Pareto, y en Estados Unidos por Herbert Joseph Davenport y Frank A. Fetter.

## **2.9 La Reformulación**

En 1881 su trabajo "Mathematical Psychics", Francis Ysidro Edgeworth presentó la curva de indiferencia, que derivan sus propiedades de la teoría marginalista que asumió la utilidad es una función diferenciable de bienes y servicios cuantificados. Trabajos posteriores intentado generalizar a las formulaciones de curvas de indiferencia de utilidad y la utilidad marginal en evitar medidas observables de utilidad.

En 1915, Eugen Slutsky deriva una teoría de la elección de los consumidores únicamente de las propiedades de las curvas de indiferencia. Debido a la Primera Guerra Mundial, la Revolución Bolchevique, y su consiguiente pérdida de interés, el trabajo de Slutsky atrajo casi sin previo aviso, pero un trabajo similar en 1934 por John Richard Hicks y RGD Allen deriva los mismos resultados y se encontró una importante audiencia. (Slutsky, 1915)

Aunque parte de la tercera generación de economistas de la Escuela Austríaca en 1911 rechazó la cuantificación de la utilidad sin dejar de pensar en términos de la utilidad marginal, la mayoría de los economistas presume que la utilidad debe ser una especie de cantidad. Análisis de curvas de indiferencia parecían

representar una manera de prescindir de las presunciones de la cuantificación, si bien que una hipótesis aparentemente arbitraria (admitido por Hicks ser un "conejo de un sombrero") sobre la disminución de las tasas marginales de sustitución sería entonces que ser introducido para tener convexidad de las curvas de indiferencia.

## **2.10 Mercado libre**

Un mercado libre es una estructura de mercado en el que la distribución y los costos de bienes y servicios, junto con la estructura y la jerarquía entre el capital y los bienes de consumo, son coordinados por la oferta y la demanda sin obstáculos por la regulación externa o control por parte del gobierno o de los monopolios. Un mercado libre contrasta con un mercado controlado o regulado, en el que interviene la política gubernamental en la fijación de precios. Una economía compuesto en su totalidad de los mercados libres se conoce como una economía de libre mercado. Aunque los mercados libres son comúnmente asociados con el capitalismo en el uso contemporáneo y la cultura popular, los mercados han sido también defendidos por los socialistas y se han incluido en varias propuestas diferentes para el socialismo de mercado, las empresas cooperativas, y participación en los beneficios. (Bockman Johanna ,2011).

## **2.11 Laissez-faire**

El principio del laissez-faire expresa una preferencia por una ausencia de presiones ajenas al mercado en materia de precios y salarios, como los de los impuestos del gobierno, subsidios, aranceles, regulación (que no sea la protección de la coerción y el robo), o los monopolios concedidos por los gobiernos o de coerción, . Friedrich Hayek argumentó en *The Pure Theory of Capital* que el objetivo es la preservación de la información única que figura en el precio en sí.( Friedrich Hayek, 1941)

La definición de mercado libre se ha disputado y hecho complejo por los filósofos políticos colectivistas e ideas económicas socialistas.(Popper Karl, 1994)

Esta afirmación surge de la divergencia de los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus de la ciencia económica continental desarrollada principalmente por los economistas clásicos escolásticos españoles y franceses, entre ellos Richard Cantillon, Anne-Robert-Jacques Turgot, Jean-Baptiste Say y Frédéric Bastiat. Smith descarta la teoría del valor subjetivo y sostuvo que un mercado no regulado era propenso a la aparición de monopolios y por lo tanto no era "libre" en este sentido.

Durante la revolución marginal, la teoría del valor subjetivo fue redescubierta. (Popper Karl, 2002)

## **2.12 Oferta y demanda**

En un sentido cualitativo inconmensurable, la demanda de un producto (por ejemplo, bienes o servicios) se refiere a la presión del mercado de la gente tratando de comprar. Ellos demandan dinero para adquirir algún producto, mientras que a cambio los vendedores ofrecen el producto a cambio del dinero. Cuando la demanda coincide con la oferta, una transacción puede ocurrir fácilmente (incluso instantáneamente, como en un mercado de valores típico). En la sociedad occidental, la mayoría de las tiendas y los mercados no se parecen a la bolsa de valores, y existen costos y barreras a la "shopping around" (comparación de compras) significativas. (T.R.Jain, 2006)

El modelo se aplica comúnmente a los salarios, en el mercado de trabajo. Las funciones típicas del proveedor y el consumidor se invierten. Los proveedores son personas, que tratan de vender (la oferta) su mano de obra por el precio más alto. Los consumidores de los trabajos son las empresas, que tratan de comprar (demanda) el tipo de trabajo que necesitan al precio más bajo. A medida que aumentan los salarios de la población caen en toda manifestación de la mano de obra no calificada o calificada. Por el contrario, los salarios tienden a subir con una disminución de la población. (T.R.Jain, 2006)

Cuando la demanda supera a la oferta, los proveedores tienden a aumentar sus precios, pero cuando la oferta supera la demanda, los proveedores tienden a

disminuir sus precios con el fin de realizar las ventas. Los consumidores que pueden pagar los precios más altos todavía pueden comprar, pero otros pueden renunciar a la compra por completo, exigir un mejor precio, comprar un artículo similar, o comprar en otro lado. A medida que el precio aumenta, los proveedores también pueden optar por aumentar la producción, o más proveedores pueden entrar en el negocio. (T.R.Jain, 2006)

### **2.13 Equilibrio económico**

La teoría del equilibrio general ha demostrado, con mayor o menor rigor matemático a través del tiempo, que bajo ciertas condiciones de la competencia, la ley de la oferta y la demanda predomina en este mercado libre y competitivo ideal, influir en los precios hacia un equilibrio que equilibra la demanda de los productos de los suministros. En estos precios de equilibrio, el mercado distribuye los productos a los compradores de acuerdo a la preferencia de cada comprador (o utilidad) de cada producto y dentro de los límites relativos de poder adquisitivo de cada comprador. Este resultado se describe como la eficiencia del mercado, o más específicamente un óptimo de Pareto.( Hal R. Varian, 1992)

Este comportamiento equilibrado de libre mercado requiere ciertas suposiciones acerca de sus agentes, conocidos colectivamente como la competencia perfecta. Entre estos supuestos son varios que son imposibles de alcanzar plenamente en un mercado de bienes, tales como la información completa, los bienes y servicios intercambiables, y la falta de poder de mercado. La pregunta entonces es qué aproximaciones de estas condiciones garantizan aproximaciones de la eficiencia del mercado, y que los fallos en la competencia generan fallas del mercado en general. Varios premios Nobel en Economía han otorgado para el análisis de las fallas del mercado, debido a la información asimétrica. (Charles Wilson, 2008)

Lo mencionado en el párrafo *ibidem* guarda relación con cierta información no disponible tal como los estados financieros de las compañías ecuatorianas.

## **2.14 Bajas barreras de entrada**

Un mercado libre no requiere la existencia de la competencia, sin embargo, requiere un marco que permite a los nuevos operadores en el mercado. Por lo tanto, en la falta de barreras coercitivas, y en mercados con bajo costo de entrada por lo general se entiende que florece la competencia en un entorno de libre mercado. A menudo sugiere la presencia del afán de lucro, aunque ni un afán de lucro o beneficio propio son necesarias para un mercado libre. Los libres mercados modernos se entiende que incluyen empresarios, tanto particulares como empresas. Por lo general, una economía de libre mercado moderno incluiría otras características, como un sector de servicios financieros de una bolsa de valores y, pero no definirlo. ( Stiglitz Joseph E, 1991)

## **2.15 El orden espontáneo**

Friedrich Hayek popularizó la visión liberal clásica de que las economías de mercado promueven el orden espontáneo que se traduce en una mejor asignación de los recursos de la sociedad que cualquier diseño puede alcanzar. (Hayek, 2001)

De acuerdo con este punto de vista, en las economías de mercado se caracteriza por la formación de redes transaccionales complejos que producen y distribuyen bienes y servicios en toda la economía. Estas redes no están diseñadas, pero sin embargo, surgen como resultado de decisiones económicas descentralizadas. La idea de orden espontáneo es una elaboración de la mano invisible propuesta por Adam Smith en La Riqueza de las Naciones. Smith escribió:

*“Prefiriendo el apoyo de doméstico a la de la industria extranjera, que busca sólo su propia seguridad, y por la dirección de que la industria de una manera tal como su producción puede ser de gran valor, que busca sólo su propio beneficio, y que es en este, como en muchos otros casos, guiado por una mano invisible a promover un fin que no formaba parte de su intención. Tampoco es siempre la peor para la sociedad que no era*

*parte de ella. Al perseguir su propio interés (una persona) con frecuencia promueve el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo” (Hayek, 2011)”*

Smith señaló que uno no recibe alimentos, apelando a la voluntad del carnicero, el agricultor o el panadero. Más bien se apela a su propio interés, y les paga por su trabajo. De esta manera Smith Señala que:

*“No es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero que esperamos nuestra cena, sino de su relación con su propio interés. Nos dirigimos, no a su humanidad sino a su amor propio, y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas”.*

Los partidarios de esta afirmación opinan que el orden espontáneo es superior a cualquier orden que no permiten a las personas tomar sus propias decisiones de qué producir, qué comprar, qué vender, y a qué precios, debido a la cantidad y complejidad de los factores involucrados. Consideran, además, que cualquier intento de poner en práctica la planificación central se traducirá en más desorden, o una producción menos eficiente y la distribución de bienes y servicios.

Los críticos, como el economista político Karl Polanyi, se cuestiona si un mercado ordenado de forma espontánea puede existir, completamente libre de "distorsiones" de la política, afirmando que incluso los mercados aparentemente más libres requieren un estado de ejercer el poder coercitivo en algunas áreas para hacer cumplir los contratos pactados entre los actores de la economía, para regular la formación de sindicatos, para explicar los derechos y obligaciones de las empresas, para dar forma a quien está legitimado para interponer acciones legales, para definir lo que constituye un conflicto inaceptable de interés, etc.( Simon & Schuster 2010)

Heritage Foundation<sup>11</sup>, trató de identificar los factores claves necesarios para medir el grado de libertad de la economía de un país en particular. En 1986 se presentó el Índice de Libertad Económica, que se basa en unos cincuenta variables. Este y otros índices similares no definen un mercado libre, pero si pueden medir el grado en que una economía moderna es libre, es decir, en la mayoría de los casos libres de la intervención estatal. Las variables se dividen en los siguientes grupos principales:

- La política comercial
- Presión fiscal del gobierno
- La intervención del gobierno en la economía
- La política monetaria
- Los flujos de capital e inversión extranjera
- Banca y finanzas
- Los salarios y los precios
- Los derechos de propiedad
- Reglamento, y
- La actividad del mercado informal.

Inicialmente, los países que tradicionalmente se consideraban capitalista recibieron altas calificaciones, pero el método ha mejorado con el tiempo. Algunos economistas, como Milton Friedman y otros economistas del laissez-faire han argumentado que existe una relación directa entre el crecimiento económico y la libertad económica, y los estudios sugieren que esto es verdad.(Ayal – Karras, 1998)

Continuos debates entre los estudiosos sobre cuestiones metodológicas en los estudios empíricos de la conexión entre la libertad económica y el crecimiento económico sigue siendo tratar de averiguar cuál es la relación, si la hay.(Cole – Lawson, 2007)

---

<sup>11</sup> Es un centro de investigación política (think tank) conservador estadounidense.1 2 Fundado en 1973, y con sede en Washington, D.C., Estados Unidos, se constituyó en parte activa en algunos de los momentos más importantes de las últimas tres décadas del siglo XX



## 2.16 Críticas

Dos autores canadienses prominentes sostienen que el gobierno, a veces tiene que intervenir para garantizar la competencia en las industrias de grandes e importantes. Naomi Klein ilustra esto más o menos en su obra *La doctrina del shock* y John Ralston Saul ilustra más humorísticamente esto a través de varios ejemplos en el colapso de la globalización y la reinención del mundo. (John Saul, 2005)

Mientras sus defensores argumentan que sólo un mercado libre puede crear una sana competencia y por lo tanto más negocios y los precios razonables, los opositores dicen que el libre mercado en estado puro puede resultar en lo contrario. Según Klein y Ralston, la fusión de las empresas en corporaciones gigantes o la privatización de la industria dirigida por el gobierno y los activos nacionales suelen dar lugar a monopolios (u oligopolios) que requieren la intervención del gobierno para obligar a la competencia y los precios razonables. (John Saul, 2005)

Estos críticos van desde los que rechazan por completo los mercados, a favor de una economía planificada, como la defendida por varios marxistas, para los que quieren ver las fallas del mercado regulado en diversos grados o complementadas por intervenciones gubernamentales. Por ejemplo, las funciones de apoyo keynesianos de mercado para el gobierno, como el uso de la política fiscal de estímulo de la economía, cuando se cree que las decisiones en el sector privado para llevar a los resultados económicos óptimos, como la depresión o una recesión, que se manifiestan en la miseria generalizada. La teoría del ciclo de negocios es utilizado por Keynes para explicar "las trampas de liquidez" por las que se produce el subconsumo, argumentar a favor de la intervención del gobierno con la banca central. Economistas del mercado libre consideran esta expansión del crédito como la causa de la coyuntura en la refutación de esta crítica keynesiana.

## **2.17 El Principio de Plena Competencia (Arm's Length )**

Principio de plena competencia es la condición o el hecho de que las partes en una transacción son independientes y en condiciones de igualdad. Esta operación se conoce como una "transacción entre partes independientes". Se utiliza especialmente en la ley de contratos para organizar un acuerdo equitativo que resista el escrutinio legal, a pesar de que las partes puedan haber intereses comunes (por ejemplo, entre empleador y empleado), o están demasiado estrechamente relacionado con ser visto como totalmente independiente (por ejemplo, la partes tienen lazos familiares).

Un ejemplo simple de no a distancia es la venta de bienes inmuebles de padres a hijos. Los padres podrían querer vender la propiedad a sus hijos a un precio por debajo del valor de mercado, pero dicha operación podrían posteriormente ser clasificados por un tribunal como un regalo en lugar de una venta de buena fe, lo que podría tener impuestos y otras consecuencias legales. Para evitar dicha clasificación, las partes tienen que demostrar que la operación se llevó a cabo de manera diferente de lo que habría sido por una tercera parte arbitraria. Esto puede hacerse, por ejemplo, mediante la contratación de un tercero desinteresado, como un tasador o corredor, que puede ofrecer una opinión profesional que el precio de venta es adecuada y refleja el verdadero valor de la propiedad.

El principio se invoca a menudo para evitar la influencia indebida del gobierno con respecto a otros organismos, como el sistema legal, la prensa o las artes. Por ejemplo, en el Reino Unido Consejos de las Artes Unidas operar "a distancia" en la asignación de los fondos que reciben del gobierno.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha adoptado el principio en el artículo 9 de la Convención Modelo de la OCDE, para garantizar que los precios de transferencia entre empresas de las empresas multinacionales se establecen sobre la base del valor de mercado. En este contexto, el principio significa que los precios deben ser los mismos que habrían sido, tenía las partes de la transacción no han sido relacionados entre

sí. Esto es a menudo visto como está destinado a prevenir las ganancias se desviaron sistemáticamente a países con impuestos más bajos, aunque la mayoría de los países también están preocupados por los precios que no cumplen con la prueba de la plena competencia debido a la falta de atención en lugar de por su diseño y que desplaza las ganancias a cualquier otro país (si tiene tasas impositivas bajas o altas). Se proporciona el marco legal para que los gobiernos tengan su parte justa de impuestos, y de las empresas para evitar la doble imposición sobre sus beneficios.

## **2.18 Teoría económica de precios de transferencia**

La teoría económica detrás de los precios de transferencia definida como la transferencia de precios que maximiza beneficios globales firmes en un mundo no-realista, sin impuestos, sin riesgo de capital, no hay riesgo de desarrollo, hay externalidades o cualquier otro fricciones que existen en el mundo real. Pero, en la práctica, un gran número de factores influyen en los precios de transferencia los cuales son utilizados por las empresas multinacionales, incluyendo la medición del rendimiento, capacidades de los sistemas de contabilidad, cuotas de importación, derechos de aduana, el impuesto al valor agregado, los impuestos sobre las ganancias, y (en muchos casos) la simple falta de atención a la fijación de precios.

A partir de la teoría de la determinación de precio marginal, el nivel óptimo de la producción es que el coste marginal es igual al ingreso marginal. Es decir, una empresa debe ampliar su salida, siempre y cuando el ingreso marginal de las ventas adicionales sea mayor que sus costos marginales. La curva de demanda sigue siendo la misma, el precio y la cantidad óptima siguen siendo los mismos; pero el costo marginal de producción pueden ser separados de los costes marginales totales de la empresa. Asimismo, el ingreso marginal asociado a la división de producción puede separarse del ingreso marginal para la empresa total. Esto se conoce como el ingreso marginal neto de la producción (NMR) y se calcula como el ingreso marginal de la empresa menos los costos marginales de la distribución.

Si la división de producción es capaz de transferir un bien en un mercado competitivo (como internamente), y de nuevo ambos deben funcionar en lugares donde los costos marginales igualen a su ingreso marginal, para la maximización del beneficio. Debido a que el mercado externo es competitivo, la empresa es un tomador de precios y debe aceptar el precio de transferencia determinado por las fuerzas del mercado (su ingreso marginal de la transferencia y la demanda de productos de transferencia se convierte en el precio de transferencia).

La empresa es capaz de vender sus bienes de transferencia en un mercado imperfecto, entonces no tiene por qué ser un tomador de precios. Hay dos mercados, cada uno con su propio precio. El mercado global se construye a partir de los dos primeros.

### **2.18.1 Principios generales de impuestos**

Comúnmente controlado los contribuyentes a menudo determinan los precios cobrados entre tales contribuyentes basándose en parte en los efectos fiscales, tratando de reducir los impuestos en general del grupo. OCDE Directrices declara, en el capítulo 1.2, que cuando las empresas independientes frente a la otra, las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras (por ejemplo, el precio de los bienes transferidos o servicios prestados y las condiciones de la transferencia o disposición) generalmente están determinados por las fuerzas del mercado. Cuando las empresas asociadas tratan entre sí, sus relaciones comerciales y financieras no pueden verse directamente afectados por las fuerzas externas del mercado de la misma manera. Reconociendo esto, algunas autoridades sub-nacionales de impuestos sobre la renta nacional y la mayoría tienen la autoridad legal para regular los precios aplicados entre partes relacionadas. Las normas fiscales permiten en general vinculadas a fijar los precios de cualquier manera que elijan, pero permiten el ajuste en tales precios o sus efectos son guías externos.

Las normas de precios de transferencia varían según el país. La mayoría de los países cuentan con un proceso de apelación por el que un contribuyente puede impugnar tales ajustes. Algunos países, como Canadá y los Estados Unidos, requieren una gran denuncia de las transacciones y los precios, y la India exige la certificación por terceros de conformidad con las normas de precios de transferencia.

### **2.18.2 Historia**

Los ajustes de precios de transferencia han sido una característica de muchos sistemas tributarios desde 1930. Tanto los EE.UU. como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, de los cuales los países industriales de Estados Unidos y la mayoría de los principales son miembros) tenían algunas directrices para 1979. Estados Unidos lideró la elaboración de directrices detalladas y completas de precios de transferencia con un Libro Blanco en 1988 y las propuestas en 1990-1992, lo que finalmente se convirtieron en normas en 1994. En 1995, la OCDE publicó el primer borrador de las directrices actuales, que se amplió en 1996.

Los dos conjuntos de directrices son muy similares y contienen ciertos principios seguidos por muchos países. Las directrices de la OCDE han sido adoptadas formalmente por muchos países de la Unión Europea con poca o ninguna modificación.

La OCDE y Estados Unidos, sistemas que disponen que los precios pueden ser fijados por los miembros que componen una empresa de cualquier forma, pero se pueden ajustar para adaptarse a las normas de mercado. Cada sistema proporciona varios métodos de precios de pruebas aprobados (por la OCDE) , y permite al gobierno a ajustar los precios hasta el punto medio del rango de plena competencia. Ambos sistemas prevén normas para la comparación de las transacciones de terceros u otras medidas que los precios han sido evaluados, en base a los criterios de comparabilidad y fiabilidad.

### **2.18.3 Comparabilidad**

La mayoría de las normas establecen normas para que los precios no relacionadas, transacciones, rentabilidad u otros elementos se consideran suficientemente comparables en las pruebas de productos con partes relacionadas. Tales normas requieren típicamente que los datos utilizados en las comparaciones sean fiables y que los medios empleados para producir una comparación fiable como resultado.

Las normas de los EE.UU. y de la OCDE, requieren que los ajustes confiables deben realizarse para todas las diferencias (si las hay) entre los elementos con partes relacionadas y comparables supuestos que puedan afectar materialmente a la condición que se está examinando.

Cuando no se pueden realizar los ajustes fiables, la fiabilidad de la comparación está en duda. La comparabilidad de los precios comprobados con precios controlados se considera generalmente mejorada por el uso de datos múltiples.

Las transacciones no realizadas en el curso ordinario de los negocios en general no se considera que sean comparables a las adoptadas en el curso ordinario de los negocios. Entre los factores que deben ser considerados en la determinación de la comparabilidad son:

- La naturaleza de los bienes o servicios prestados entre las partes,
- Análisis funcional de las transacciones y de los partidos,
- Comparación de las condiciones contractuales (ya sea escrita, verbal o implícita de la conducta de las partes), y
- Comparación de las condiciones económicas importantes que podrían afectar a los precios, incluidos los efectos de diferentes niveles de mercado y mercados geográficos.

### **2.18.4 La naturaleza de los bienes o servicios**

La comparabilidad se logra mejor cuando se comparan elementos idénticos. Sin embargo, en algunos casos, es posible hacer ajustes fiables para las

diferencias en los elementos particulares, tales como las diferencias en las características o de calidad.<sup>12</sup> Por ejemplo, los precios del oro pueden ser ajustados en base al peso del oro real (una onza de 10 quilates de oro sería la mitad del precio de una onza de 20 quilates de oro).

### **2.18.5 Funciones y riesgos**

Los compradores y vendedores pueden realizar diferentes funciones relacionadas con el intercambio y llevar a cabo diferentes riesgos. Por ejemplo, un vendedor de una máquina puede o no puede proporcionar una garantía. El precio que un comprador pagaría verá afectada por esta diferencia. Entre las funciones y riesgos que pueden afectar los precios son los siguientes:<sup>13</sup>

- Desarrollo de productos
- Fabricación y montaje
- Marketing y publicidad
- Transporte y almacenamiento
- Riesgo de crédito
- El riesgo de obsolescencia del producto
- Riesgos de mercado y empresariales
- Riesgo de Colección
- Los riesgos financieros y la moneda
- Empresa o artículos específicos de la industria

### **2.18.6 Condiciones de venta**

La forma y las condiciones de venta pueden tener un impacto significativo en los precios.<sup>14</sup> Por ejemplo, los compradores pagarán más si se puede aplazar el pago y comprar en cantidades más pequeñas. Condiciones que pueden afectar los precios incluyen el tiempo de pago, garantía, descuentos por volumen, la duración de los derechos de uso del producto, forma de consideración, etc

---

<sup>12</sup> OECD 1.19, 2.7, 26 CFR 1.482-3(b)(2)(ii)(A), 26 CFR 1.482-9(c)(2)(ii)(A).

<sup>13</sup> OECD 1.20-1.27, 26 CFR 1.482-1(d)(3)(i) and (iii).

<sup>14</sup> OECD 1.28, 1.29, 26 CFR 1.482-1(d)(3)(ii).

### **2.18.7 Nivel del mercado, las condiciones económicas y la geografía**

Los productos, servicios o propiedad pueden ser proporcionados a los diferentes niveles de los compradores o usuarios: productor al mayorista, de mayorista a mayorista, mayorista al minorista o para el consumo final. Es decir, según las condiciones del mercado afectan a la variación de los niveles de precios. Además, los precios pueden variar mucho entre las distintas economías o geografías. Por ejemplo, un productor de coliflor en un mercado minorista en Tokio puede tener un precio muy diferente en las zonas rurales no electrificadas en India. Los compradores o vendedores pueden tener diferentes cuotas de mercado que les permitan lograr descuentos por volumen o ejercen presión suficiente a la otra parte a precios más bajos. Cuando los precios se van a comparar, los comparables supuestos deben estar en el mismo nivel del mercado, dentro de los mismos o similares entornos económicos y geográficos, y en las mismas o similares condiciones.<sup>15</sup>

### **2.18.8 Tipos de transacciones**

La mayoría de los sistemas permiten variaciones de las reglas básicas de características únicas para determinados tipos de transacciones. Las transacciones potencialmente probadas incluyen:

- Venta de bienes. Mercancías idénticas o casi idénticas pueden estar disponibles. Diferencias relacionadas con los productos a menudo están cubiertas por patentes.<sup>16</sup>
- Prestación de servicios. Los servicios idénticos, salvo servicios de rutina.<sup>17</sup>
- Licencia de intangibles. La naturaleza básica se opone a la afirmación de que otro producto es el mismo. Sin embargo, se pueden conceder

---

<sup>15</sup> OECD 1.30, 26 CFR 1.482-1(d)(3)(iv).

<sup>16</sup> OCDE 26 CFR 1.482-3.

<sup>17</sup> OCDE Chapter VII; 26 CFR 1.482-9.



licencias a los concesionarios independientes para el mismo producto en diferentes mercados.<sup>18</sup>

- Uso del dinero. Las tasas de interés comparables pueden estar fácilmente disponibles. Algunos sistemas ofrecen tasas de refugio seguro basado en índices publicados.<sup>19</sup>
- Uso de los bienes materiales. Comparables independientes pueden o no existen, pero los datos fidedignos pueden no estar disponibles.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> OECD Chapter VI; 26 CFR 1.482-4.

<sup>19</sup> OCDE 26 CFR 1.482-2(a)

<sup>20</sup> OCDE 26 CFR 1.482-2(c)

## **Capítulo III**

### **3 Marco Legal**

#### **3.1 Características del régimen de precios de transferencia en el Ecuador.**

A continuación se detallan las principales regulaciones vigentes en el Ecuador relacionadas con la temática de precios de transferencia:

#### **3.2 Alcance**

Para aquellos contribuyentes que se encuentren alcanzados al régimen de precios de transferencia, las resoluciones del SRI No NAC-DGER2008-0464<sup>21</sup> publicada en el Registro Oficial No. 324 del 25 de abril de 2008; y la No. NAC-DGERCGC09-00286 publicada en el Registro Oficial No. 585 del 07 de mayo de 2009, esta última que reforma en parte a la primera, disponen como alcance que los contribuyentes del impuesto a la renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

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

---

<sup>21</sup> Reformas en materia de precios de transferencia en cuanto a los montos de transacciones en los cuales el contribuyente estará obligado a presentar informe de los precios de transferencia ante la Administración Tributaria y anexo de acuerdo a los montos mencionados en los párrafos 1 y 2 de este el punto 3.1

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

En este sentido, la misma Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286 aclara que la obligación de presentación del anexo e informe según los requerimientos establecidos en la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, no limita en forma alguna a que la Administración, en sus procesos de control, solicite a cualquier contribuyente por cualquier monto y por cualquier tipo de operación o transacción con partes relacionadas, la información que el Servicio de Rentas Internas considere necesaria para establecer si en los precios pactados en dichas transacciones corresponde el principio de plena competencia<sup>22</sup>.

### **3.3 Partes Relacionadas**

El artículo innumerado siguiente al artículo 4 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, dispone que para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

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

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

---

<sup>22</sup> Cabe señalar que la LORTI establece la exoneración del régimen de precios de transferencia bajo ciertas condiciones. Estos contribuyentes de acuerdo a la resolución del Servicio de Rentas Internas No. NAC – DGERCGC11 – 00029, deben presentar a la Administración Tributaria en un plazo no mayor a un mes, contado a partir de la fecha máxima señalada para la presentación de la declaración del Impuesto a la Renta, la información pertinente a sus operaciones con partes relacionadas del exterior en medio magnético.

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

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

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

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

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

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

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

Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

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

Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia.

Podrá considerar también partes relacionadas por presunción a los sujetos pasivos y a la persona natural, sociedad, o grupo económico con quien realice ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, en los porcentajes definidos en el Reglamento.

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y el Grupo de Acción Financiera Internacional.

Por su parte, el artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica Tributaria Interna, al respecto menciona que con el objeto de establecer partes relacionadas, a más de las referidas en la Ley, la Administración Tributaria con el fin de establecer algún tipo de vinculación por porcentaje de capital o proporción de transacciones, tomará en cuenta, entre otros, los siguientes casos:

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

Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia.

Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.

Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.

Los contribuyentes que cumplan con los preceptos establecidos en esta norma estarán sujetos al régimen de precios de transferencia y deberán presentar los anexos, informes y demás documentación relativa a los precios de transferencia, en la forma establecida en este reglamento, sin necesidad de ser notificados por la Administración Tributaria.

Para establecer partes relacionadas cuando las transacciones realizadas entre éstas, no se ajusten al principio de plena competencia la Administración aplicará los métodos descritos en el RALORTI.

### **3.4 Principio de Plena Competencia en la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno**

El artículo innumerado siguiente al artículo 15 de la LORTI, dispone que para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición.

### **3.5 Criterios de Comparabilidad**

Así también artículo innumerado siguiente al artículo 15 de la LORTI, expresa 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 el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en esta sección, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.

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

Las características de las operaciones, incluyendo:

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;

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

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;

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

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

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.

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

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.

Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.

### **3.6 Métodos para aplicar el principio de plena competencia**

De acuerdo al artículo 85 del RALORTI, para la determinación del precio de las operaciones pactadas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno:

#### **3.6.1 Método del Precio Comparable no Controlado**

Permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables.

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

Operaciones de Importación y Exportación.- En los casos que tengan por objeto operaciones de importación y exportación respecto de las cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares deberán utilizarse



dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente ecuatoriana, salvo prueba en contrario.

Operaciones de Importación y Exportación realizadas a través de intermediarios.- Sin perjuicio de lo establecido en los párrafos precedentes cuando se trate de exportaciones e importaciones realizadas con partes relacionadas que tengan por objeto cualquier producto primario agropecuario, recursos naturales no renovables y en general bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente ecuatoriana de la exportación, el de precio comparable no controlado, considerándose como tal a efectos de este artículo el valor de la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio pactado con el intermediario internacional.

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

Esta opción no será de aplicación si el contribuyente demuestra que el intermediario internacional reúne conjuntamente los siguientes requisitos:

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

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

Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo no podrán superar el 20% del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera.

También podrá aplicarse la presente opción a otras operaciones de bienes cuando la naturaleza y característica de las operaciones así lo justifiquen.

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

### **3.6.2 Método del Precio de Reventa**

Determina el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

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

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

### **3.6.3 Método del Costo Adicionado**

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

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

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

### **3.6.4 Método de Distribución de Utilidades**

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

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

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

### **3.6.5 Método Residual de Distribución de Utilidades**

Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción

que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

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

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

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

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

### **3.6.6 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional**

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

### **3.7 Prelación de métodos**

El artículo 86 del RALORTI, expresa que sin perjuicio de lo establecido en los numerales del artículo anterior, a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de las operaciones pactadas entre partes relacionadas; el contribuyente para establecer el método de valoración más apropiado, partirá inicialmente de la utilización del método del precio

comparable no controlado, para continuar con los métodos del precio de reventa y el de costo adicionado. Tomando a consideración el que mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad.

Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no pueden aplicarse adecuadamente uno de los métodos mencionados, se podrán aplicar, considerando el orden como se enuncian en el artículo anterior, uno de los métodos subsiguientes, partiendo en uso del método de distribución de utilidades, seguido por del método residual de distribución de utilidades y en última instancia el uso del método de márgenes transaccionales de la utilidad operacional.

La Administración Tributaria evaluará si el método aplicado por el contribuyente es el más adecuado de acuerdo con el tipo de transacción realizada, el giro del negocio, disponibilidad y calidad de información, grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones, y el nivel de ajustes realizados a efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

### **3.8 Rango de Plena Competencia**

En relación a la determinación de los rangos de plena competencia, el RALORTI en su artículo 87 menciona que cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en este Reglamento se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad (en adelante "Valor") registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho

Valor se considerará como pactado entre partes independientes. Caso contrario, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana del mencionado rango.

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

Rango de plena competencia.- Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;

Mediana.- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,

Primer y tercer cuartil.- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

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

### **3.9 Referencia Técnica en materia de Precios de Transferencia**

El artículo 89 del RALORTI dispone que como referencia técnica en materia de precios de transferencia, se utilizarán las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", aprobadas por el Consejo de la

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1995, en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y con los tratados celebrados por Ecuador.

### **3.10 Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencia**

La resolución No NAC-DGER2008-0464 del SRI publicada en el Registro Oficial No. 324 del 25 de abril de 2008 establece que el Informe Integral de Precios de Transferencia a ser presentado ante el SRI deberá contener la siguiente información:

I. Resumen ejecutivo:

A. Alcance y objetivo.

B. Contenido.

C. Conclusiones.

II. Análisis funcional: El cual deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso.

Este análisis deberá describir información, del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece, como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras.

Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones intercompañía haciendo una descripción de cada una de éstas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.(Véase en el Anexo I)<sup>23</sup>.

Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente un análisis -en un contenido similar al que se señala en la presente resolución- para las empresas relacionadas domiciliadas en el exterior; y cualquier otro tipo de información, en la medida que con ello contribuya a soportar sus análisis de precios de transferencia.

---

<sup>23</sup> Secciones de un informe de precios de transferencia exigido por el Servicios de Rentas Internas acorde a las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

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

### **3.11 Plazos de presentación de la información de Precios de Transferencia**

El artículo 84 del RALORTI menciona que los sujetos pasivos el Impuesto a la Renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, y no se encuentren exentos del régimen de precios de transferencia de conformidad con el artículo innumerado quinto agregado a partir del artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno, de acuerdo al artículo correspondiente a la Ley de Régimen Tributario Interno, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta.

### **3.12 Sanciones**

El artículo innumerado siguiente al artículo 22 de la LORTI, dispone que la falta de presentación de los anexos e información de precios de transferencia, o si es que la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta USD 15.000,00 dólares de los Estados Unidos de América.

Por su parte el RALORTI en su artículo 84, al respecto hace referencia a que la no entrega del Informe de Precios de Transferencia, así como la entrega incompleta, inexacta o con datos falsos será sancionada con multas de hasta USD 15.000,00 dólares, de conformidad con la resolución que para tal efecto se emita.



Adicionalmente, el Servicio de Rentas Internas emitió el Instructivo<sup>24</sup> y Anexo para la Aplicación de Sanciones Pecuniarias, el cual establece que la presentación tardía del informe o anexo de precios de transferencia o partes relacionadas será considerada como una falta reglamentaria tipo C estableciendo las siguientes multas: USD 333,00 para los contribuyentes especiales, USD 166,50 para las sociedades con fines de lucro, USD 83,25 para las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y USD 41,62 para las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y para las sociedades sin fines de lucro.

### **3.13 Referencia Técnica en materia de Precios de Transferencia**

El artículo 89 del RALORTI Dispone que como referencia técnica en materia de precios de transferencia, se utilizarán las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, aprobadas por el Consejo de la

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1995, en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la LORTI con los tratados celebrados por el Ecuador.

### **3.14 Utilización de comparables secretos**

El artículo 90 del RALORTI menciona que para la aplicación del principio de plena competencia, la Administración Tributaria podrá utilizar toda la información tanto propia, cuanto de terceros, conforme lo dispuesto en el Código Tributario y la Ley de Régimen Tributario Interno.

### **3.15 Reserva de información**

El artículo 91 del RALORTI menciona que la información contenida en el informe integral de precios de transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada.

---

<sup>24</sup> Publicado en el Registro Oficial Suplemento 553

## CAPÍTULO IV

### 4 Análisis del entorno

#### 4.1 Análisis funcional, de riesgo y coyuntural

En esta sección se analizarán las funciones, riesgos y la coyuntura en la cual se ha desenvuelto la empresa propuesta como ejemplo en el caso de estudio, ya que al analizarlas se podrá identificar las funciones y riesgos en relación a la rentabilidad tal como menciona la teoría financiera que la rentabilidad tiene una relación directamente proporcional al riesgo, tal como lo menciona Bodie, Kane, Markus en su obra "Investments"

Además se analizará la coyuntura económica del Ecuador, ya que de esta manera se podrá determinar bajo qué condiciones está desarrollando la actividad la empresa bajo análisis en esta investigación. De la misma forma se analizará la industria cacaotera para poder evaluar el entorno específico de esta industria en el cual se ha desempeñado dicha empresa.

#### 4.2 Antecedentes de las compañías locales

La actividad principal de la Sucursal A es la compra de cacao en grano a pequeños y grandes agricultores de la zona de la provincia de los Ríos; realiza actividades de acopio para la posterior venta en volúmenes de mayor dimensión a su compañía relacionada, Sucursal B, ubicada en la ciudad de Guayaquil.

La **Sucursal B** se encarga de la compra total del cacao acopiado por la **Sucursal A**, el mismo que es secado y fermentado para obtener la calidad óptima al ser exportado. Las ventas de cacao en grano efectuadas por la **Sucursal B**, a la casa **Matriz**, representan el 100% de sus ingresos. Con el fin de cumplir su actividad, las sucursales de la casa **Matriz** adquieren varios tipos de cacao en grano, los cuales son clasificados según la norma técnica ecuatoriana NTE INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización) 176 ( Véase en glosario)

### **4.3 Competencia**

Cabe señalar que para efectos de analizar la rentabilidad y riesgos de las Sucursal B es necesario destacar que esta empresa no ve afectada directamente por la presencia de posible competencia en el Ecuador que realice similares actividades a las efectuadas por **Sucursal B**; debido a el 100% de sus ventas fueron efectuadas a su único cliente relacionado del exterior, a efectos de cumplir con las demandas de productos de los clientes de la **Matriz**.

Por lo tanto, el cliente relacionado del exterior es el que enfrenta una alta competencia al momento de comercializar sus productos en el mercado internacional, lo cual afectaría a **Sucursal B**, lo cual afecta indirectamente su rentabilidad.

No obstante, los principales efectos para **Sucursal B** se originan en el proceso de compra del cacao por parte de **Sucursal A**, debido a que en el mercado local los productores e intermediarios podrían vender sus productos a otras empresas distintos de **Sucursal A**.

### **4.4 Antecedentes de la compañía matriz ubicada en el exterior**

**La Matriz** se encarga de la intermediación y comercialización internacional del cacao a los principales mercados mundiales, que en la mayoría de los casos, sus principales clientes son países industriales que se dedican al procesamiento de estos productos y en caso específico del cacao, su actividad principal es el procesamiento y manufactura de productos derivados del cacao como: aceites y esencias de cacao, chocolate, materias primas para cosméticos y productos de uso personal. .

### **4.5 Compras locales y al exterior**

**Sucursal A** compra su inventario en forma regular y directa a los productores cacaoteros que se encuentran en el mercado nacional, sin embargo, la adquisición de altos volúmenes de cacao en grano se hace a través de intermediarios.

La **Sucursal A** aprueba los proveedores que presenten las condiciones más beneficiosas para el Grupo, para lo cual analiza los precios según la Bolsa de Futuros de Nueva York, y las normas de producción y calidad establecidas según la Norma Inen 176.

Con respecto a los precios de compra, **Sucursal B** utiliza los precios publicados en la Bolsa de Futuros de Nueva York (ICE - Intercontinental Exchange) como un precio referencial frente a la negociación con los proveedores de cacao en grano. Cabe indicar que los precios publicados en el ICE son precios públicos internacionales y de notorio conocimientos, por corresponder a un mercado transparente o bolsa de comercio como la ICE. No obstante estos precios de mercado son susceptibles a las variaciones que afectan los mercados internacionales tales como la crisis de la deuda europea, condiciones climáticas y enfermedades sobre las plantas en los principales países productores, por lo que los precios tomados para el análisis no necesariamente deben coincidir con las cotizaciones de la bolsa de productos y fueron seleccionados para efectos didácticos.

Adicionalmente, el precio de compra varía considerando los niveles de calidad y humedad del producto transado, que de acuerdo con lo establecido en la norma técnica ecuatoriana NTE INEN 176, el porcentaje máximo de humedad del cacao será de 7%.

#### **4.6 Ventas locales y al exterior**

Los ingresos operacionales de **Sucursal B** provienen principalmente de las ventas de cacao a **Matriz**, compañía relacionada domiciliada en el exterior, la cual adquiere los productos para comercializarlos en el mercado internacional.

**Sucursal B** exporta únicamente a la compañía relacionada del exterior, **Matriz**. Las exportaciones se efectúan en función de la disponibilidad de inventarios y la programación de los pedidos realizados por su relacionada del exterior.

La política de fijación de precios de venta por parte de **Sucursal B** se basa en los precios FOB para cada 45.36 Kilos (100 libras netas) de cacao exportado fijados y publicados semanalmente por el MIPRO y por ANECACAO.

En base lo expuesto, para determinar los precios fijados y publicados por el MIPRO y por ANECACAO para las exportaciones de cacao en grano CCN-51 y Arriba Superior Europa ASE, se consideran los precios de mercado público y transparente internacional, como lo es la Bolsa de Futuros de Nueva York (ICE), así como también las variaciones o el comportamiento de los precios del cacao originados por factores exógenos propios del mercado internacional.

#### **4.7 Control de calidad**

**Sucursal B** se encuentra sujeta al cumplimiento de la norma técnica ecuatoriana NTE INEN 176, la cual establece la clasificación y los requisitos de calidad que debe cumplir el cacao en grano y los criterios que deben aplicarse para su clasificación para fines de comercialización

#### **4.8 Riesgos asumidos**

Según las directrices de OCDE es necesaria la evaluación de los riesgos de una empresa para poder entender su relación con la rentabilidad de la compañía bajo análisis, es por eso que se ha procedido a evaluar de manera hipotética a la empresa bajo análisis, es decir para poder simular en este caso tal como se hace en los estudios de precios de transferencia para las empresas que tienen transacciones entre partes relacionadas.

Con independencia de los mecanismos de mitigación que utilice una compañía para limitar los efectos de los riesgos que puedan afectarla, las actividades económicas implican la administración de las contingencias derivadas de la operación en entornos determinados, con funciones específicas y haciendo uso de los activos respectivos.

Así, al hablar de los riesgos asumidos por una compañía no implica la detección de una afectación particular de un riesgo en Sucursal B, sino más bien el

reconocimiento de que dichos riesgos son asumidos, administrados y/o mitigados por ella. Es decir, para efectos de este estudio, al establecer la existencia de un riesgo se reconoce simplemente si la compañía es completamente o limitadamente responsable de administrar los posibles impactos que pudieran originarse y afectar a su rentabilidad y/o su capacidad de seguir en operación, debido a las contingencias potenciales inherentes a su actividad o entorno de operación.

En este sentido, y para efectos del estudio la descripción de los riesgos no se enfocará en la probabilidad específica de que se generen estas contingencias para Sucursal B, ni en especificar detalladamente la gestión de administración de riesgos de Sucursal B para diversificar, mitigar y reducir la probabilidad de ocurrencia de dichos impactos.

De acuerdo con las regulaciones vigentes, se requiere revelar, dentro de los riesgos que la Compañía asume, los siguientes:

#### **4.8.1 Mercado**

El riesgo de mercado nomina varios peligros que tienen una característica común: la posibilidad de que Sucursal B sufra pérdidas como consecuencia de las variaciones del mercado, derivadas de los activos que ella posee. Así, entre los más comunes se encuentran:

Riesgo de que sus participaciones en otras compañías sufran variaciones negativas.

Riesgo de que las tasas de interés de sus inversiones o deudas sufran variaciones disminución o incremento, respectivamente.

Riesgo de que la posición de mercado de Sucursal B se deteriore como consecuencia de la operación propia o de terceros, así como de las condiciones económicas.

Riesgo de que las materias primas (commodities) que afectan directamente la operación de la Compañía sufran variaciones adversas en sus precios.

Riesgo de que las monedas distintas a la moneda de operación de la Compañía sufran variaciones adversas en sus cotizaciones.

Dentro de los mecanismos más usuales de mitigación de estos riesgos se encuentra la diversificación de activos y pasivos, así como la operación con derivados financieros que trasladen el riesgo hacia terceros.

Uno de los riesgos más comunes es el riesgo de que la posición de mercado de Sucursal B Ecuador se deteriore como consecuencia de la operación propia o de terceros ya que el nivel competitivo en el mercado de confitería en Ecuador es muy alto pues es un mercado muy apetecido por las empresas y con alta rotación de productos.

En este sentido, la Compañía enfrenta el riesgo completo de que se puedan dar variaciones en su participación de mercado conforme las gestiones de penetración de mercado de las empresas rivales así como la presencia de nuevos competidores con nuevos productos y nuevos beneficios o precios más bajos.

Existen también factores comerciales a nivel local que influyen en la posición de la Compañía tales como la poca flexibilidad que existe en incrementar los precios en los supermercados lo cual, adicionado a las variaciones adversas de los costos de la mercadería, implica que Carozzi Ecuador enfrente un riesgo completo de mercado.

#### **4.8.2 Propiedad, planta y equipo**

Los riesgos para la propiedad, planta y equipo de una compañía son de dos tipos: aquel que afecta a los activos improductivos y otro, que afecta a los activos productivos. El primero de ellos, se asume, en su mayor parte, directamente al riesgo de mercado, en términos de que puedan existir

variaciones en los precios de dichos activos que afecten la posición patrimonial de la Compañía.

El segundo, tiene como consecuencia la incapacidad de operar total o parcialmente como consecuencia del deterioro, destrucción u obsolescencia de los activos productivos de la Compañía y se deriva del mantenimiento, contingencias o cambios tecnológicos, respectivamente.

Dentro de los mecanismos de mitigación de riesgo regulares para este riesgo se encuentra la ejecución regular y adecuada de planes de mantenimiento, la contratación de pólizas de seguro por daño emergente y lucro cesante, así como la renovación regular de activos de producción y la realización de profusos estudios de las tendencias en tecnología previos a la realización de inversiones en dicho tipo de activos.

La propiedad, planta y equipo Sucursal B está conformada principalmente por los equipos, muebles e instalaciones que son parte de la infraestructura que soporta sus operaciones administrativas y de distribución. Adicionalmente, la compañía no posee plantas de producción, lo cual no la expone a un riesgo alto de capacidad improductiva por variaciones de demanda en el mercado.

En este sentido, Sucursal B no requiere inversiones significativas en propiedad, planta y equipos para su operación de distribución local de confites por lo cual el riesgo que percibe la Compañía en este sentido es limitado.

#### **4.8.3 Investigación y desarrollo**

Este riesgo está presente en compañías que realizan inversiones en investigación y desarrollo de nuevos productos, servicios o métodos, financiadas con recursos propios, sin tener la certeza de que dichas inversiones puedan genera rentabilidad futura suficiente para repagar la inversión realizada, teniendo como consecuencia la pérdida total o parcial de los recursos invertidos.



Los mecanismos más usuales de mitigación de este riesgo consisten en la diversificación de las inversiones y en la implementación de mecanismos adecuados de control de proyectos que permitan determinar su conveniencia en un momento dado.

Dado que Sucursal B no mantiene inversiones en investigación y desarrollo, no existe un riesgo implícito al respecto.

#### **4.8.4 Financieros**

El riesgo financiero por excelencia es el riesgo de liquidez, que consiste en la posibilidad de sufrir pérdidas patrimoniales como consecuencia de la necesidad de liquidar activos de la Compañía a un valor inferior al de mercado para poder atender necesidades de liquidez, derivadas de una insuficiente mitigación a través de un calce adecuado entre las obligaciones financieras de la Compañía y sus derechos de cobro.

Los mecanismos más usuales de mitigación de este riesgo consisten en la contratación de líneas de crédito que permitan hacer frente a necesidades imprevistas de liquidez y sobre todo en la adecuada administración de los calces financieros.

Sucursal B es responsable de cubrir el flujo de efectivo.

#### **4.8.5 Cambiarios**

El riesgo cambiario está presente si una compañía mantiene activos nominados en monedas diferentes a aquella en la cual opera, especialmente si dichas monedas están sujetas a frecuentes variaciones hacia la baja, con relación a la moneda de operación. Así mismo, se presenta dicho riesgo cuando la Compañía mantiene pasivos en monedas diferentes a la de su operación, especialmente si ésta tiene posibilidad de devaluarse con relación a la moneda en la cual se nominan los pasivos.

Este riesgo tiene como mecanismo de mitigación más habitual la diversificación de activos y pasivos nominados en monedas distintas a la de operación,

buscando un adecuado balance entre las monedas que se revalúan y las que se devalúan así como en la contratación de derivados financieros (habitualmente swaps y opciones) que minimicen el efecto de las variaciones.

Sucursal B registra en sus estados financieros todos sus movimientos en dólares americanos, por lo cual no percibiría un riesgo de volatilidad de tipo de cambio en este sentido. No obstante, la venta de todo su inventario las realiza a países que tienen una denominación monetaria diferente al dólar americano, lo que implica una exposición completa al riesgo cambiario ya que en caso de que se reevaluaran las monedas de los países proveedores, el poder adquisitivo de la moneda sobre la mercadería importada tendería a disminuir.

#### **4.8.6 Tasas de interés**

El riesgo de tasa de interés está presente cuando se presentan variaciones adversas en las tasas de interés a que están sujetos los activos y pasivos financieros de Sucursal B, generando descalces entre los ingresos derivados de dichas tasas y los gastos que ellas ocasionan, teniendo como resultado un deterioro en la posición patrimonial y en su solvencia.

El mecanismo más habitual de mitigación de este riesgo consiste en la contratación de productos financieros con tasas fijas, así como en la contratación de swaps que trasladen el riesgo a terceros.

Sucursal B no mantiene ni presta servicios financieros como préstamos e inversiones, por lo tanto, las variaciones del mercado financiero que afecten las tasas de interés son indiferentes para las operaciones de la Compañía.

#### **4.8.7 De crédito**

El riesgo de crédito se deriva de la posibilidad de que la Compañía no llegue a recuperar la totalidad de sus acreencias, como consecuencia de la decisión de sus deudores de no realizar sus pagos en los términos originalmente acordados.

Este riesgo afecta especialmente a las compañías que conceden créditos o realizan inversiones sin considerar adecuadamente la capacidad de repago de los deudores y sin tomar medidas de mitigación suficientes como el establecimiento de garantías adecuadas.

Los mecanismo regulares de mitigación del riesgo de crédito consisten en la realización de estudios regulares y previos de los deudores para establecer la capacidad de repago de éstos, así como en el establecimiento de garantías que puedan ejecutarse en caso de moratoria.

Sucursal B asume la total responsabilidad del posible incumplimiento de sus cuentas por cobrar, en este sentido, enfrenta un riesgo completo de crédito.

#### **4.8.8 Marco regulatorio**

El riesgo de marco regulatorio, que se presenta cuando la Compañía actúa en un entorno cuyas condiciones son afectadas fuertemente por normativas específicas de su actividad, las cuales tienden a cambiar en el entorno en que se desenvuelve el negocio.

El riesgo que enfrenta Sucursal B es limitado dado que la industria en la que se desarrolla no se encuentra particularmente regulada, percibiendo únicamente el peso de la normativa aplicable para todas las compañías domiciliadas en Ecuador.

#### **4.8.9 Inventario**

El riesgo de inventario lo tienen todas las compañías que podrían no llegar a rotar sus inventarios de materia prima, producto en proceso o producto terminado, quedando éste sin vender o vencido.

Sucursal B enfrenta un riesgo completo de inventario al ser responsable de la administración del mismo. Adicionalmente, la Compañía asume el riesgo del deterioro de la mercadería por la cual debe asumir la pérdida aún cuando los productos hayan sido vendidos

#### 4.8.10 Resumen de los riesgos asumidos por la Compañía

Con base en el análisis de las funciones realizadas por parte de Sucursal B, a continuación se presenta un detalle de los riesgos asumidos en cada uno de los segmentos de negocio involucrados en las operaciones de Sucursal B:

**Cuadro N° 2: Matriz de riesgos**

Riesgo	Significatividad		
	Completo	Limitado	N/A
Riesgo de mercado	X		
Riesgo de propiedad, planta y equipo		X	
Riesgo de investigación y desarrollo			X
Riesgo financiero		X	
Riesgo cambiario	X		
Riesgo de tasa de interés			X
Riesgo de crédito	X		
Riesgo de marco regulatorio		X	
Riesgo de inventario	X		

**Fuente:** Directrices para precios de transferencia de la OCDE

**Elaboración:** Autores

## **4.9 Análisis de mercado**

### **4.9.1 Contexto macroeconómico ecuatoriano**

#### **Análisis Global de la Economía Ecuatoriana – Año 2011**

El presente análisis se basa en la información contenida en estadísticas y boletines económicos publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE) a la fecha de la realización del mismo<sup>25</sup>. La información analizada incluye una revisión de los principales indicadores macroeconómicos que afectaron la situación de la economía ecuatoriana durante el año 2011 a fin de identificar cual ha sido el contexto macroeconómico en el cual se ha desarrollado Sucursal B para fines de este estudio.

Es importante señalar que el BCE maneja cuatro tipos de datos de información:

Datos proyectados (Corresponde a la información del último año terminado, en este caso del año 2011, que considera información registrada hasta el tercer trimestre y la información proyectada del último trimestre).

Datos provisionales (Corresponde a la información del penúltimo año terminado, en este caso al año 2010, que considera información registrada casi definitiva).

Datos semidefinitivos (Corresponde a la información del antepenúltimo año terminado, en este caso al año 2009, que considera información registrada sujeta a análisis, que puede ser objeto de ajuste).

Datos definitivos (Corresponde a la información de hace cuatro años, en este caso al año 2008, que considera información registrada definitiva analizada y publicada).

El análisis comparativo efectuado en cada año puede variar, dependiendo del tipo de datos que se considere en el análisis.

---

<sup>25</sup> El análisis económico se realizó en enero del 2011 utilizando información proyectada del BCE de acuerdo a información registrada principalmente hasta noviembre del 2010.

Para presentar un detalle más completo del comportamiento de ciertos sectores de la economía ecuatoriana en el período bajo estudio, no analizados en detalle por el BCE, se ha incluido cierta información publicada por las siguientes entidades:

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Ministerios de Finanzas.

#### **4.9.2 Producto Interno Bruto (PIB)**

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, el año 2011 fue un año de mayor crecimiento para la economía ecuatoriana en relación al año 2010. El Producto Interno Bruto (PIB) creció el 6.50% durante el año 2011 frente a un crecimiento del 3.58% del 2010.

El PIB, en valores corrientes, para el 2011 fue de US\$65,945 MM frente a US\$57,978 MM del 2010.

Considerando el PIB en miles de dólares de 2000, el PIB petrolero durante el año 2011 representó el 12.91% del PIB total (0.13% menor al año anterior), mientras que el 87.11% del PIB total estuvo concentrado en las diferentes actividades no petroleras: agricultura, ganadería, industria, comercio, construcción, obras públicas y transporte, entre otras

En el siguiente cuadro es posible apreciar la contribución de los sectores con variaciones más significativas en el panorama económico. Respecto a este análisis, es importante destacar el notorio incremento de contribución por parte de las industrias manufactureras, así como del comercio y transporte; mientras es evidente el declive en las actividades de explotación de minas y canteras (disminuyendo de forma continua en los dos últimos años); sin embargo, estos sectores (minas y canteras) se encuentran en un panorama de inversión y potencial desarrollo en los años próximos.

**Cuadro N°3: Aportación de las industrias en el PIB<sup>26</sup>**

Industrias / Período	2009	2010	2011	Proporción 2009	Proporción 2010	Proporción 2011
	(US \$ miles del 2000)	(US \$ miles del 2000)	(US \$ miles del 2000)			
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	2,509,959	2,504,205	2,620,392	10.41%	10.02%	9.85%
Explotación de minas y canteras	3,440,282	3,352,861	3,534,590	14.26%	13.42%	13.28%
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	3,290,211	3,511,421	3,729,541	13.64%	14.06%	14.02%
Suministro de electricidad y agua	211,002	213,908	231,021	0.87%	0.86%	0.87%
Construcción y obras públicas	2,238,028	2,386,948	2,721,121	9.28%	9.55%	10.23%
Comercio al por mayor y al por menor	3,503,294	3,724,602	3,970,501	14.52%	14.91%	14.92%
Trasporte y almacenamiento	1,792,317	1,837,464	1,949,464	7.43%	7.35%	7.33%
Servicios de Intermediación	539,694	633,223	682,614	2.24%	2.53%	2.57%

<sup>26</sup> Ídem 2

Industrias / Período	2009	2010	2011	Proporción 2009	Proporción 2010	Proporción 2011
	(US \$ miles del 2000)	(US \$ miles del 2000)	(US \$ miles del 2000)			
financier						
Otros servicios	3,873,947	4,082,686	4,306,297	16.06%	16.34%	16.18%
Servicios gubernamentales	1,227,908	1,233,930	1,268,401	5.09%	4.94%	4.77%
Servicio doméstico	30,313	31,724	31,883	0.13%	0.13%	0.12%
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	-719,179	-832,597	-893,931	-2.98%	-3.33%	-3.36%
Otros elementos del PIB	2,181,679	2,302,944	2,455,948	9.05%	9.22%	9.23%
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b>	<b>24,119,455</b>	<b>24,983,318</b>	<b>26,607,841</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente y elaboración:** Banco Central del Ecuador.

El PIB petrolero registró un crecimiento del 5.46% en el año 2011 respecto al PIB Petrolero del año 2010.

Por otro lado, el PIB no petrolero creció el 6.66% en el 2011, superior al crecimiento registrado en el año 2010 del 4.47%, considerando el PIB en miles de dólares de 2000.



### 4.9.3 Balanza Comercial

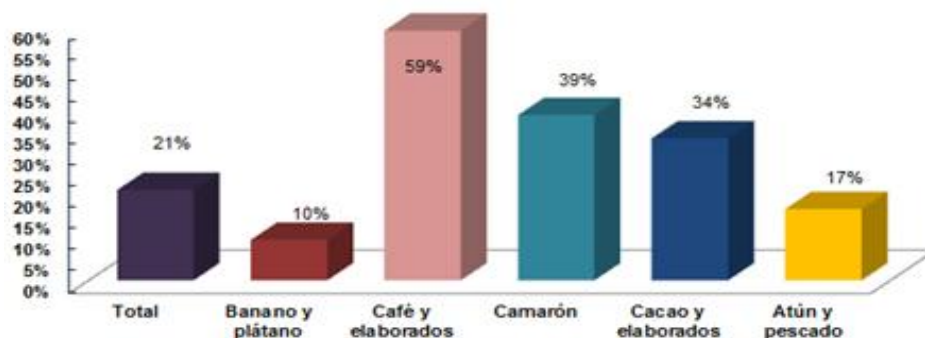
Para el período de enero a octubre del año 2011 el Ecuador generó un déficit en la balanza comercial de US\$1,276 millones, valor inferior en US\$242 millones al déficit registrado para el mismo período en el año 2010.

El déficit se presenta debido a que las importaciones entre enero y octubre del 2011 son superiores en el 7.22% a las exportaciones del mismo período

Por otra parte, el valor FOB de las exportaciones tradicionales aumentaron en el período de enero a octubre del 2011 en el 21.47% (US\$657 millones) en relación al mismo período del año anterior.

Los productos tradicionales presentaron crecimientos en su valor FOB. Un gráfico de la evolución de las exportaciones se presenta a continuación:

**Gráfico N° 4: Variación del valor FOB de las exportaciones tradicionales en el periodo ene –oct 2010 y ene-oct 2011**



**Fuente y elaboración:** Banco Central de Ecuador

Respecto al valor FOB de las exportaciones no tradicionales, éstas crecieron en el 18% en el período de enero a octubre del 2011 en relación al mismo período del año 2010, alcanzando US\$4,012 millones.

Dentro de las exportaciones no tradicionales, los productos industrializados crecieron en el 17% del valor FOB para el período analizado. Los productos que experimentaron crecimiento son: harina de pescado, enlatados de pescado, otros elaborados del mar, químicos y fármacos, vehículos, prendas de vestir de fibras textiles, manufactura de cuero, plástico y caucho, maderas terciadas y prensadas, elaborados de banano y manufactura de papel y cartón; los productos que han decrecido son: jugos y conservas de frutas, otras manufactura de metales, otras manufactura de textiles y otros industrializados.

#### **4.9.4 Empleo y Ocupación**

Considerando los nueve meses de enero a septiembre del año 2011<sup>27</sup> y las cinco ciudades principales (Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato) la tasa de desempleo fue de 5.5% a nivel nacional tomando en cuenta el sector urbano, mientras que en el mismo período del 2010 la tasa fue del 7.4%. La tasa de subempleo a septiembre del 2011 fue de 45.7%, 3.90 % menor a la tasa de subempleo a septiembre del 2010.

#### **4.9.5 Inflación**

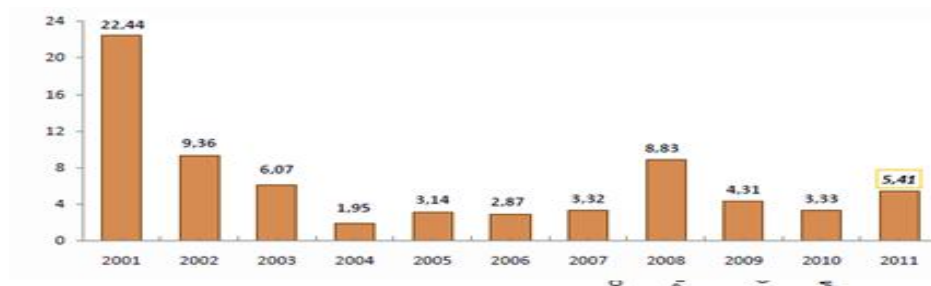
De acuerdo al Informe Mensual de Inflación a diciembre del 2011 emitido por el Banco Central del Ecuador, en términos anuales, la tasa de inflación a diciembre del 2011 se ubicó en el 5.41%, este porcentaje es superior al 4.31% alcanzado en el mismo período en el 2010.

La inflación acumulada y anual de enero a diciembre del 2011 fue del 5.41%, nivel superior al registrado en igual período de los años 2009 y 2010 (4.31% y 3.33% respectivamente). Este incremento acumulado registró su mayor variación en las divisiones de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefaciente (14.07%); prendas de vestir y calzado (6.99%); y, alimentos y bebidas no alcohólicas (6.83%), como se indica a continuación:

---

<sup>27</sup> Información obtenida del INEC

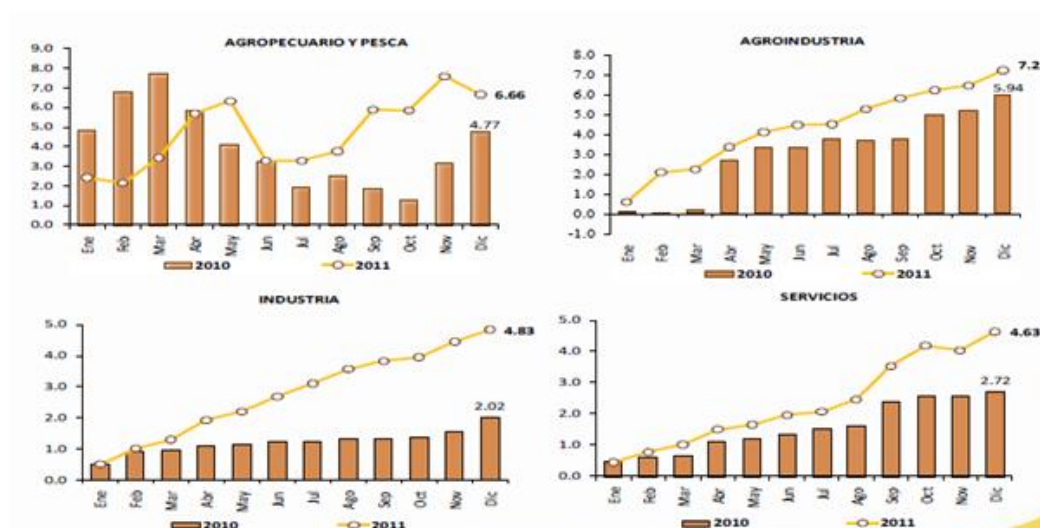
**Gráfico N° 5: Inflación acumulada y anual del periodo enero – diciembre de cada año**



**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Los sectores de agroindustria y agropecuario y pesca en diciembre del 2011, registran la mayor inflación acumulada y anual (7.21% y 6.66% respectivamente), los dos por sobre los registrados para igual período del año 2010. Le sigue la industria (4.83%) y los servicios (4.63%), como se indica a continuación:

**Gráfico N° 6: Inflación acumulada y anual del IPC por sectores económicos (%)**



**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

En diciembre del 2011, los alimentos y bebidas no alcohólicas (1.98%) contribuyeron con más de la tercera parte a la tasa de inflación anual general; en adición, se destaca el aporte de los siguientes productos: pan corriente, pescados frescos, papa chola, huevos de gallina (todos por sobre el 0.20%), como se indica a continuación:

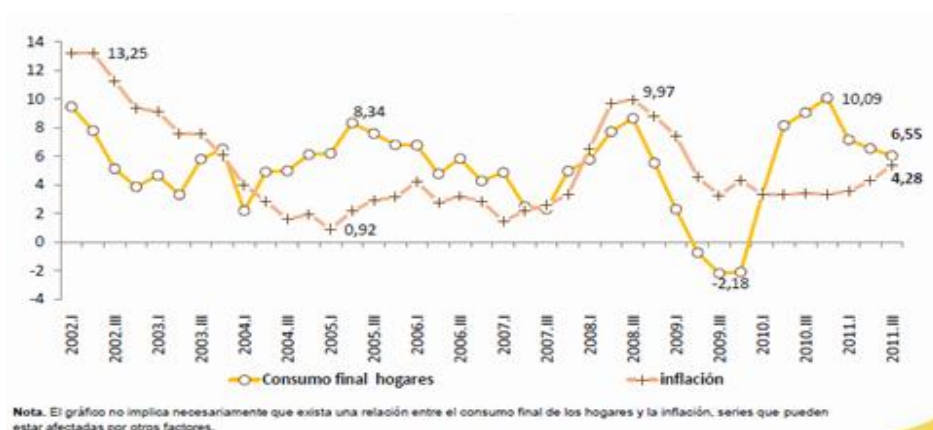
**Gráfico N° 7: Contribución a la inflación anual por divisiones de consumo (%)**



**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

En el tercer trimestre del 2011, el crecimiento anual del consumo final de los hogares obtenido desde la Cuentas Nacionales del Ecuador disminuyó por tercer trimestre consecutivo; contrariamente, la inflación anual de septiembre 2011 se ubicó en el 4.28%, como se indica a continuación:

**Gráfico N° 8: Crecimiento del consumo de los hogares e inflación anual (%)**

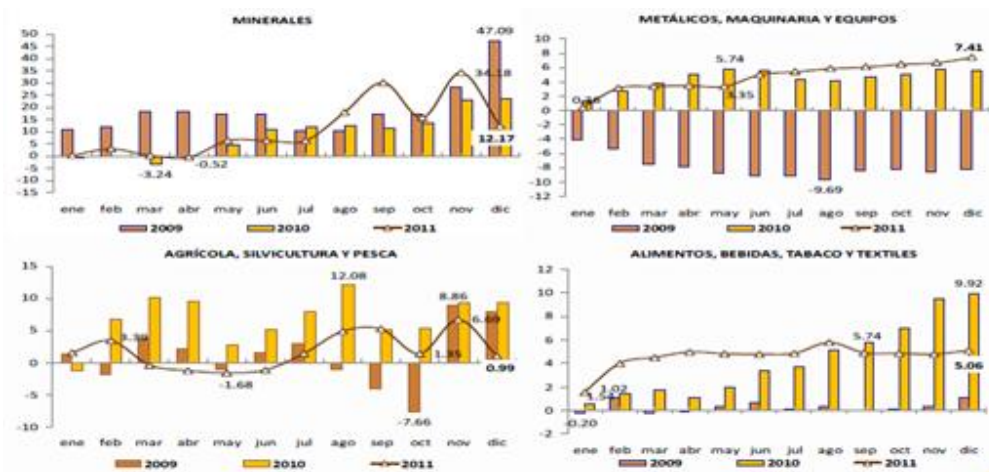


**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

El Índice de Precios al Productos (IPP) de enero a diciembre del 2011 es de 2.786.30 versus 2.476.20 del mismo período del 2010, lo cual representa una variación del 12.52% de incremento.

La inflación acumulada del IPP de enero a diciembre del 2011 de la sección de minerales registró el mayor nivel de las secciones analizadas (12.17%), comportamiento que obedece principalmente a las fluctuaciones de los precios de la onza Troy de oro, como se indica a continuación:

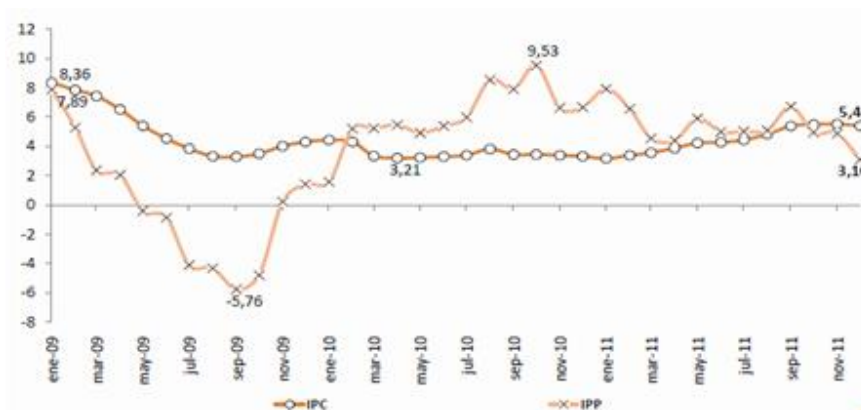
**Gráfico N° 9: Inflación acumulada del IPP Nacional por secciones (%)**



**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

En diciembre del 2011, y por tercer mes consecutivo la variación anual del IPP es menor en comparación a la del IPC, como se indica a continuación:

**Gráfico N° 10: Variación anual del IPC e IPP Nacional**



**Fuente y elaboración:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

#### 4.9.6 Riesgo País (EMBI)

El riesgo país (EMBI) es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más

variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JP Morgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El EMBI se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.<sup>28</sup>

Desde el mes de enero hasta diciembre del 2011, el EMBI para Ecuador ha sido variable manteniendo una tendencia al alza, inició el año con 865 puntos y finalizó con 842 puntos en el mes de diciembre.

El comportamiento del EMBI se detalla en el siguiente gráfico:

**Gráfico N° 11: EMBI 2011 – promedio anual periodo enero a diciembre 2011**



**Fuente y elaboración:** Banco Central del Ecuador.

Para el 2010, el EMBI ecuatoriano promedió los 925 puntos. Según la CIP el Ecuador es el segundo país con promedio más alto de la región.

<sup>28</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)

**Gráfico N° 12: Índice de Riesgo País de Ecuador y América Latina**



**Fuente y elaboración:** Diario Hoy, 7 de julio del 2011.

Según la Cámara de Industrias y Producción (CIP), el riesgo país (EMBI) del Ecuador es el segundo más alto de América Latina, superado sólo por el de Venezuela.

El riesgo país, que es el índice que mide el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, alcanzó su nivel máximo en el Ecuador a finales de 2008 e inicios de 2009, cuando alcanzó los 4,000 puntos como consecuencia de los Bonos Global 2012 y 2030, posteriormente con la recompra de esas emisiones el índice empezó a caer y para 2010 el EMBI promedió los 925 puntos.

Cada 100 puntos del índice EMBI equivalen a un punto porcentual sobre la tasa de interés que pagan los bonos del Tesoro estadounidense, así lo explicó Jorge Arteaga, catedrático de economía.

Arteaga aseguró que entre 2008 y 2009 el EMBI ecuatoriano superó el 40%, "lo que contrajo las inversiones en el país en 80%", acotó.



Según la CIP, en 2010 el EMBI de la región fue de 360 puntos, cifra 2.6 veces menor al índice del Ecuador.

La CIP en su libro Balance de los primeros cuatro años del Gobierno del Presidente Rafael Correa, asegura que en el periodo actual del Gobierno, el riesgo país ha sido más alto que años anteriores. "En la actualidad, si el Ecuador acudiera a los mercados internacionales para buscar financiamiento a través de la emisión de bonos, estos papeles deberían pagar una tasa de interés mayor en 9.2 puntos porcentuales a la de los bonos del tesoro americano", asegura la publicación.

La tasa de interés del tesoro americano bordea en la actualidad el 1.5% es decir la tasa registrada en el país (9.2%) es mayor en un 7.7% en comparación con la estadounidense.

Para el experto económico Gabriel Hant, de la Universidad de Valencia, la economía latinoamericana tiene índices que aún son considerados altos y que bordea el 8%.

Según datos del Banco Central (BCE), el EMBI a inicios de mayo de 2011 se ubicó en 793 puntos los que representaría algo más del 7% terminando el mes con una tasa del 8% (799 puntos), mientras que en junio el EMBI comenzó con 806 puntos (8%) y hasta la última medición del BCE del 17 junio de este año el índice se ubicó en 803 puntos.

Para mayo de 2011, las cifras del índice de Riesgo País (EMBI) muestran un nuevo incremento de 14 puntos para Ecuador, al ubicar una calificación de 796 puntos. En relación a mayo de 2010, este indicador muestra una considerable mejoría fruto de una contracción de 145 puntos; no obstante lo anterior, éste se mantiene como uno de los más altos de la región. En relación al promedio de América Latina (379 puntos), el EMBI del Ecuador es 2.1 veces superior, lo que implica 417 puntos más. La reforma tributaria anunciada, la alta incertidumbre en el sector comercial y los roces diplomáticos han incidido directamente en el alza de este indicador. En la actualidad Ecuador se mantiene en el puesto 101

en el índice de competitividad entre 133 naciones, ello afirma la tesis del bajo desarrollo que el país proyecta frente a países como: Colombia y Perú, quienes promedian un EMBI de 145 y 188 puntos; es decir, están bajo la media regional. Por otro lado, se observa que el índice de riesgo en Europa volvió a incrementarse fruto de que países como: Grecia e Irlanda, aún mantienen un alto riesgo de moratoria, por el abultado monto de su deuda pública en relación al PIB.

#### **4.9.7 Compendio**

A pesar de las estrategias implementadas por los sujetos políticos y económicos para lograr resurgir de las consecuencias acarreadas por la crisis financiera global de años previos, persisten indicadores que no han generado una recuperación alentadora, y por el contrario se han visto inmersos en un nivel de reducción sostenida, como es el caso de la reducción de los flujos de remesas percibidas del exterior.

Con respecto a los ingresos petroleros, durante el 2011 se vieron influenciados de forma negativa por la disminución en la producción de barriles de petróleo llegando a producir 14.67% por debajo del año anterior. Sin embargo, ante dicha caída de la producción petrolera, las exportaciones petroleras presentaron un crecimiento de 15.92% proveniente de los altos precios del crudo, que llegó a cotizarse aproximadamente a US \$112 el barril en el mes de noviembre, según el Banco Central de Ecuador.

Cabe destacar que el éxito de las medidas aplicadas es aparente en algunos de los indicadores macroeconómicos, como es el caso del endeudamiento extranjero que permitió mantener un indicador del riesgo país (EMBI) de manera sostenida durante el 2011, el incremento en las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales, la disminución del desempleo, el crecimiento del PIB; así como la tendencia positiva en captaciones y créditos en el mercado financiero.

## **4.10 Comportamiento y evolución de la industria cacaotera**

### **4.10.1 Ámbito mundial**

Los cambios que ha experimentado la economía mundial en los últimos años hasta la actualidad, tanto en Estados Unidos como en la Zona Euro, han afectado significativamente las relaciones de intercambio de los países productores de materias primas, implicando transformaciones en su economía y consecuencias en sus transacciones.

La demanda mundial del cacao ha sido afectada por las dificultades económicas, los problemas políticos y sociales especialmente de Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia, países considerados los más activos y máximos componentes del mercado de consumo de chocolate.

Históricamente la oferta y demanda mundial del cacao en grano, se encuentran altamente concentradas por regiones geográficas; sin embargo, en los últimos 20 años se han observado cambios en la distribución geográfica de la oferta del grano, en consecuencia se ha desplazado el origen de las exportaciones pero sin cambios significativos en el destino.

Entre los principales países productores de cacao a nivel mundial se encuentran países como: Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Malasia. De esta manera, se puede mencionar que aproximadamente el 68% de la producción mundial de cacao se produce en África, siendo Costa de Marfil el país líder, seguido por Ghana, Nigeria y Camerún. Los países de América Central y del Sur representan un 15% de la producción mundial de cacao, siendo los principales proveedores Brasil y Ecuador. El resto se cultiva en Asia y Oceanía, donde Indonesia y Malasia ocupan los primeros lugares como productores en esta región.

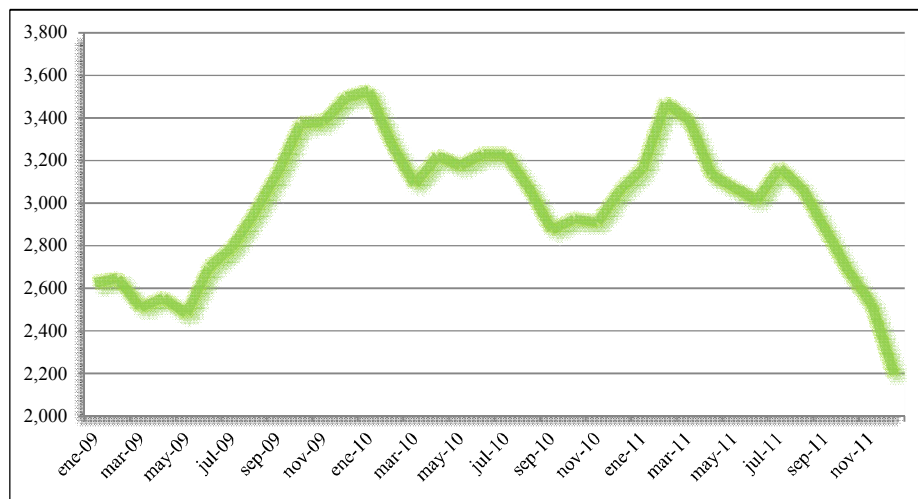
Los países industrializados son los mayores consumidores de cacao donde se encuentran las plantas procesadoras y fábricas de chocolate más importantes a

nivel mundial, entre ellos destacan los países de la Unión Europea, Norteamérica, Japón y Singapur.

Los dos principales mercados referenciales de precios para el cacao en grano se encuentran localizados en Nueva York (Intercontinental Exchange) y en Londres (London Terminal Commodities Market). Estos mercados operan bajo dos modalidades, los mercados actuales o físicos; y, los contratos a futuros y opciones. En el Mercado Terminal de Cacao de Londres, el precio diario para el cacao en grano se calcula usando un promedio entre los precios de los tres primeros meses antes de la negociación más próxima del futuro activo. En cambio, en el Mercado de Futuros de Nueva York, el intercambio del café, azúcar y cacao se realiza a la hora del cierre de Londres.

A continuación se presenta la evolución promedio mensual del precio en dólares por tonelada métrica de cacao en grano durante el periodo 2009 - 2011:

**Gráfico N° 13: Evolución promedio mensual del precio en dólares por tonelada métrica de cacao en grano durante el periodo 2009 - 2011**



**Fuente:** International Cocoa Organization (ICC)  
**Elaboración:** Autores

Como se puede observar, el precio por tonelada métrica de cacao muestra una tendencia negativa al final del período analizado, el precio mínimo promedio mensual registrado en este periodo se presentó en Diciembre del 2011 con US\$2,197 por Tonelada Métrica (TM), lo cual significó una disminución del 28% con respecto a Diciembre del 2010.

La razón de la caída de los precios del cacao en Diciembre del año 2011, fue debido a una mayor oferta de por parte de los principales países productores. A finales de diciembre del 2011, la entrada de cacao proveniente de Costa de Marfil, según lo informado Reuters, fue de 676,000 TM, frente a 653, 943 TM registradas en el mismo período de la temporada anterior. En Ghana, Cocobod<sup>29</sup> declaró que las compras reportadas a Diciembre del año 2011 fueron de 556,847 TM, un aumento de aproximadamente 7% con respecto al año 2010.

A finales del año 2011, el mercado de futuros de cacao en Nueva York así como el mercado de Londres registraron una fuerte caída en sus precios, atribuida a las especulaciones en los fondos de inversión que participan en el mercado internacional de commodities. De esta manera, se puede mencionar que las principales situaciones que generaron una caída drástica en el precio del cacao en grano en el transcurso del año 2011 fueron las siguientes<sup>30</sup>:

Sobreoferta proveniente de países africanos principalmente Costa de Marfil y Nueva Guinea

Superávit mundial de 325,000 toneladas previsto por la ICCO hasta el cierre del año cacaotero (Septiembre 30); y,

Recesión mundial ocasionada por la crisis financiera europea, lo cual a su vez genera la restricción del consumo dando prioridad a productos de mayor necesidad.

---

<sup>29</sup> Junta de Cacao de Ghana.

<sup>30</sup> <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/78965-crisis-mundial-y-caa-da-de-precios-del-cacao-no-afectan-actividad-en-el-paa-s/>

## **Precio Indicativo del Cacao en el Mercado Internacional<sup>31</sup>**

El precio indicativo o referencial en los mercados internacionales será calculado y publicado por el Director Ejecutivo de la Organización Internacional del Cacao (ICCO), entidad fundada en 1972 con el fin de poner en práctica y supervisar las disposiciones indicadas en el Convenio Internacional del Cacao.

Según el artículo 33 del Convenio Internacional del Cacao (Año 2010), el precio indicativo será expresado en dólares de los Estados Unidos por tonelada<sup>32</sup>, además de en euros, libras esterlinas y derechos especiales de giro (DEG) por tonelada. Así también se indica que:

El precio indicativo será el promedio de las cotizaciones diarias de futuros de cacao en grano durante los tres meses activos más próximos en la bolsa de Londres (NYSE Liffe) y en la bolsa de Nueva York (ICE Futures US) a la hora del cierre en Londres.

Los precios de Londres se convertirán en dólares de los Estados Unidos por tonelada utilizando el tipo de cambio para futuros a seis meses vigente en Londres a la hora del cierre.

El promedio expresado en dólares de los Estados Unidos de los precios de Londres y Nueva York se convertirá en sus equivalentes en euros y libras esterlinas empleando el tipo de cambio vigente a la hora del cierre en Londres, y su equivalente en DEG al correspondiente tipo de cambio diario oficial entre el dólar de los Estados Unidos y el DEG que publica el Fondo Monetario Internacional.

El Consejo decidirá el método de cálculo que se utilizará cuando sólo se disponga de las cotizaciones de una de esas dos bolsas mencionadas o cuando la Bolsa de Cambios de Londres esté cerrada. El paso al período de tres

---

<sup>31</sup> <http://www.icco.org/pdf/agree10spanish.pdf>

<sup>32</sup> Se entenderá una masa de 1,000 Kg. o 2,204.6 libras y por libra se entenderá 453.597 g.

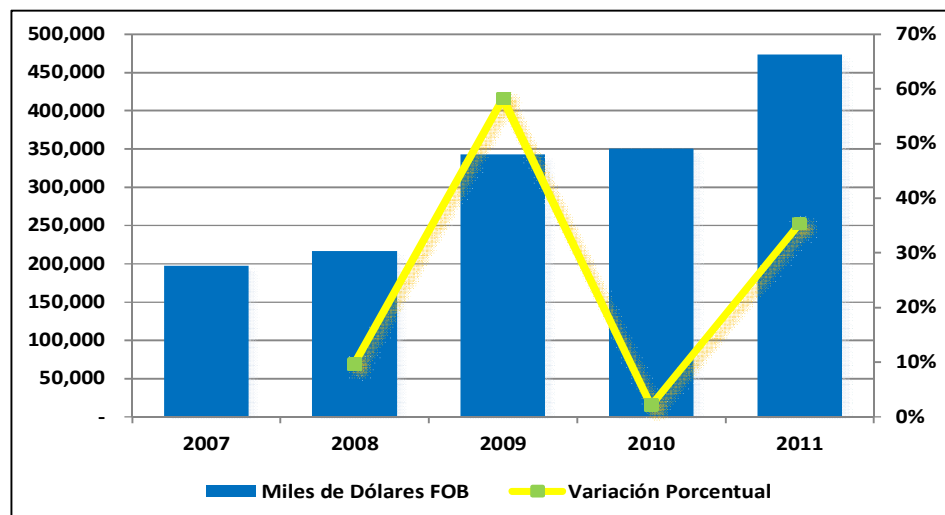
meses siguiente se efectuará el día 15 del mes que preceda inmediatamente al mes activo más próximo en que venzan los contratos.

#### 4.10.2 Ámbito local.

El cacao fue el primer producto de exportación en el Ecuador, su importancia en la economía radica en que el cacao, en el año 2010, fue el quinto producto más exportado por el Ecuador, dentro de las exportaciones no petroleras, después del banano, pescados y crustáceos, preparaciones de carne, pescado o de crustáceos o moluscos acuáticos (conservas de pescado) y flores.

A pesar de las dificultades que enfrentó el sector, como los bajos precios en el mercado internacional y los factores climáticos, la producción de cacao en el Ecuador mantiene un incremento anual de producción. De esta manera, al cierre del año 2011, las exportaciones de cacao en grano fueron por US\$473 millones, presentando un incremento del 35% con respecto al año 2010.<sup>33</sup>

**Gráfico N° 14: Exportaciones FOB de cacao desde el 2007 hasta el 2011**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Boletín Estadístico Mensual No.1922

**Elaboración:** Autores

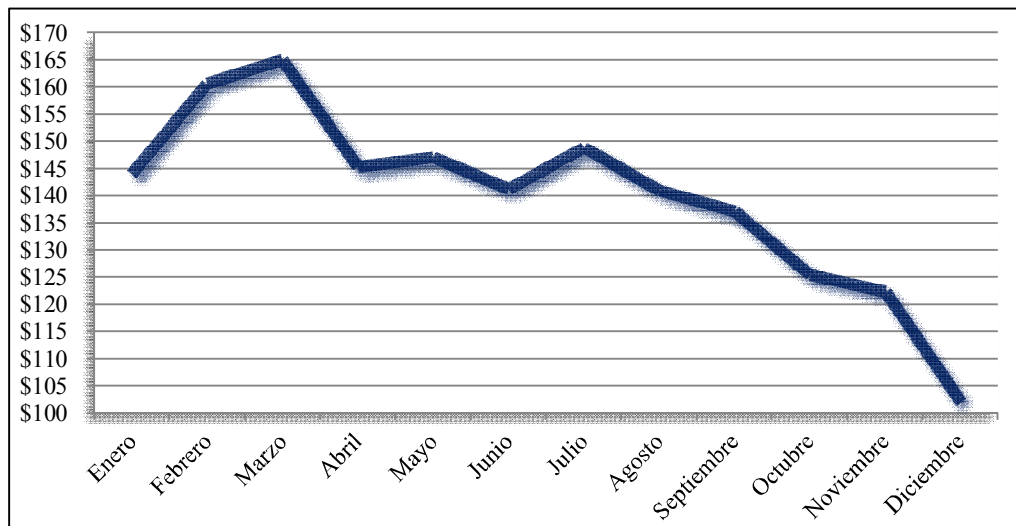
<sup>33</sup> Banco Central del Ecuador: Boletín Estadístico Mensual No.1922

El cacao en grano es el producto más exportado dentro del sector, alcanzando una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) del 26.37% y una participación en las exportaciones de todo el sector en el año 2011 del 80.75%.

Las exportaciones de cacao regularmente están dirigidas principalmente a dos mercados: El primer país importador del cacao ecuatoriano es Estados Unidos; y le sigue Holanda. Otros países que importan el cacao son Alemania, México, Bélgica, Japón, Italia, Chile, Francia, entre otros.

Con respecto al precio de los granos del cacao en el Ecuador, durante el año 2011, el precio presentó una tendencia a la baja, caída motivada principalmente por la crisis económica mundial, sobreoferta en la producción de cacao por parte de Costa de Marfil (África), primer productor mundial de cacao y la crisis europea, la cual generó una recesión y estancamiento en la economía.

**Gráfico N° 15: Precio promedio mensual del cacao en grano en Ecuador durante el 2011**



**Fuente:** Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – ANECACAO

**Elaboración:** Autores



Como se puede observar el precio promedio mensual del grano del cacao en el Ecuador se encuentra directamente relacionado con la tendencia de los precios internacionales, el superávit o déficit de la oferta del grano y las crisis financieras y agitaciones económicas en los mercados globales, incluyendo acciones especulativas a corto plazo.

El Ecuador ocupa el séptimo lugar de la participación del mercado del cacao, con el 4.5% de la producción mundial; en el subsector del cacao fino de aroma representa el 62% de la producción mundial<sup>34</sup>. Por lo tanto, no es el cacao ordinario la variedad de cacao en que el Ecuador pueda entrar con fuerza en el mercado e influir en los precios sino en el cacao fino y de aroma, tipo de cacao donde Ecuador es su principal productor y exportador, donde ha llegado a obtener incluso premios sobre su precio internacional y sobre el cual maneja la mayor parte del mercado.

El mercado del cacao fino o de aroma, comparado con el mercado internacional para el cacao ordinario, es considerado como un mercado separado, pequeño y altamente especializado, con sus propias características de oferta y demanda. Agentes especializados compran directamente de los países productores para abastecer a las compañías de chocolate. El precio recibido depende del equilibrio oferta demanda del tipo particular de cacao, y de la calidad y sabor requerido por el fabricante para satisfacer el gusto de los consumidores.

Cabe indicar que la producción de cacao fino o de aroma genera menor rendimiento del que se obtiene con la producción de cacao ordinario, por lo que los países productores de este tipo de cacao necesitan obtener mayores premios para compensar así aquella reducción de su productividad.

---

<sup>34</sup><http://www.anecacao.com/index.php/es/noticias/67-ecuador-busca-ser-sede-de-organismo-especializado-en-cacao-fino-de-aroma.html>

Debido a las diversas calidades de cacao a nivel mundial, la bolsa de futuros de Nueva York ha establecido nuevos criterios referentes a los residuos<sup>35</sup>, los cuales se aplican para Contratos de Futuros del Cacao<sup>36</sup>.

A continuación se detalla la metodología que establece el castigo respectivo:

De los lotes clasificados en residuos por encima de la par y hasta 2.50% en peso, la pena será igual al porcentaje de residuos graduada menos 1.0. Por ejemplo, una gran cantidad de residuos clasificados en el de 2.30% en peso recibiría una multa equivalente al 1.30% (calculado como residuos ponderada menos 1.0 ó  $2.30 - 1.0 = 1.30$ ).

De los lotes clasificados en residuos por encima de 2.50% pero no más de 5.0% en peso, la pena será igual a la suma del 1.5% + [1.5 veces la suma de los residuos ponderada menos 2.50]. Por ejemplo, una gran cantidad de residuos clasificados en el de 3.30% en peso recibiría una multa equivalente al 2.70%, calculado como  $1.5 + [(Residuos\ ponderados\ menos\ 2.5) \times 1.5]$  ó  $1.5 + [(3.30 - 2.50) \times 1.5] = 2.70\%$ .

## **Precio Referencial del Cacao en el Mercado Local**

Los precios mínimos referenciales FOB para cada 45.36 kilos (cien libras netas) de cacao de exportación y para los derivados del cacao se fijarán por la Comisión Interinstitucional, la cual se reunirá una vez cada ocho días.

Los precios mínimos referenciales son publicados los días miércoles de cada semana mediante Resoluciones de Cacao emitidas por el MIPRO.

Según el artículo 5 del Decreto No.1720-A se procederá a la fijación del precio mínimo referencial FOB de exportación de cacao en grano Arriba Superior Europa "ASE", conforme a la siguiente metodología:

---

<sup>35</sup> Incluye granos defectuosos, pedazos de cáscaras, polvo, desechos de la placenta de cacao y todo desecho inmaterial del grano de cacao.

<sup>36</sup> New Waste Criteria To Be Implemented For Cocoa Futures Contract  
[https://www.theice.com/publicdocs/futures\\_us/exchange\\_notices/exnot022410cocoawaste.pdf](https://www.theice.com/publicdocs/futures_us/exchange_notices/exnot022410cocoawaste.pdf)

Para la fijación del precio mínimo referencial FOB del cacao en grano de calidad ASE, que se establecerá semanalmente los miércoles, se tomará como base la media aritmética del precio de cierre de la primera y segunda posición de los futuros de cacao de la bolsa de café, azúcar y cacao de Nueva York, proporcionada por ANECACAO;

Al promedio anterior se le añadirá o no, conforme las condiciones del mercado de Nueva York determine si hay o no premio de calidad para el cacao ecuatoriano;

Del resultado anterior se deducirá el diferencia ex – muelle a FOB;

Al valor obtenido en el literal c) se deducirán el diferencial de costos en base a la información proporcionada semanalmente por ANECACAO a la comisión con el debido sustento; y,

Se podrá establecer un correctivo de hasta el 2.5% por cada 45.36 Kilos, ya sea a la alza o a la baja, de acuerdo a la tendencia del mercado y sobre la base de la información internacional y nacional especializada que proporcione la Secretaría de la comisión.

Cabe indicar que para la fijación del precio mínimo referencial FOB de cacao en grano calidad CCN-51, se tomará el promedio de la primera y segunda posición de la bolsa de futuros de café, azúcar y cacao de Nueva York, al cual se deducirá el diferencial ex – muelle a FOB. Se establecerá un correctivo de hasta 2.5% por cada 45.36 Kilos ya sea a la alza o a la baja, de acuerdo a la tendencia del mercado internacional.

#### **4.10.3 Resumen del análisis de la industria del cacao**

Durante el año 2011, la débil recuperación económica de Estados Unidos y los problemas financieros de los gobiernos europeos han provocado inestabilidad en los mercados y han generado temores de una nueva recesión mundial lo cual podría afectar las expectativas de crecimiento en el mercado ecuatoriano para el año próximo.

De esta manera los efectos de una eventual crisis global obligarían a revisar las expectativas de crecimiento del sector cacaoero por factores como la disminución en el precio del grano del cacao, la baja de la demanda del producto por países como Estados Unidos, China, la Unión Europea y la posible disminución en la recepción de remesas.

## CAPÍTULO V

### 5 Metodología para el desarrollo de un caso de plena competencia.

#### 5.1 Caso práctico

De acuerdo a lo mencionado en los puntos 1.2, 1.6, 1.8 y 1.9 donde se explican la problemática, la hipótesis, los métodos que se utilizarán en nuestra evaluación técnica así como las fuentes de investigación, se procede a evaluar mediante el modelo de precios de transferencia un caso práctico donde se han utilizado 3 empresas relacionadas que tienen transacciones entre sí.

Para fines didácticos del siguiente análisis de la aplicación del régimen de precios de transferencia evaluando las partes relacionadas locales y del exterior del Ecuador, ha sido referenciado un caso práctico, el cual toma como ejemplo tres compañías relacionadas, tal como se detalla a continuación:

1. Sucursal A
2. Sucursal B
3. Matriz

Las compañías antes detalladas, cumplen las siguientes funciones:

**Sucursal A** es la compañía encargada de la compra del cacao en grano, directamente de los pequeños y grandes productores cacaoteros.

**La Sucursal B** es la compañía comercializadora, encargada de exportar el cacao en grano hacia la **Matriz** del grupo económico domiciliada en Suiza.

**Matriz** es la encargada de comprar el cacao de la **Sucursal B** y comercializarla a los principales países productores de chocolate en Europa.

El análisis propuesto tiene como fin aplicar el régimen de precios de transferencia en una empresa ecuatoriana que tenga transacciones con partes relacionadas locales y de igual manera transacciones con partes relacionadas

del exterior, de esta forma se podrá medir si estas transferencias fueron establecidas a valor de mercado, como si se hubiesen realizado entre terceros independientes para hacer prevalecer la libre competencia entre los actores de la economía.

## **5.2 Limitaciones de la investigación**

La investigación se encuentra con ciertas limitaciones debido a la falta de información financiera de las compañías locales y extranjeras domiciliadas en Ecuador por ausencia de una bolsa de valores en la cual puedan reportar sus estados financieros auditados y/o reportes anuales que permitirían utilizar empresas comparables a nivel local (evaluación de comparables interna).

La falta de accesibilidad a un software adecuado con bases que contengan información financiera para la búsqueda de empresas comparables, el cual es utilizado por consultoras financieras y tributarias que realizan estos estudios, nos llevó a utilizar portales de internet que contienen información financiera pública tales como Yahoo Finance, Google Finance, Bolsas de valores internacionales, U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), entre otros portales que proporcionan información financiera pública de empresas que cotizan en bolsa de valores, lo cual constituye información disponible y transparente.

La hiperinflación, en ciertas economías a nivel mundial, podría distorsionar condiciones comparables de mercado.

## **5.3 Empresas comercializadoras de cacao en grano**

Para ilustrar las características económicas del caso, se tomará como ejemplo dos compañías que cumplen las funciones de sucursales locales de una compañía extranjera localizada en Suiza; las sucursales locales están ubicadas en la provincia de Los Ríos y en la ciudad de Guayaquil respectivamente.

Con la finalidad de llegar a un mejor entendimiento de la estructura económica del caso, se ha asignado nombres a cada una de las empresas y a la matriz extranjera, tal como se muestra a continuación:

#### **Cuadro N° 4: Régimen de precios de transferencia de Reino Unido**

<b>Ubicación geográfica de la compañía</b>	<b>Nombre asignado</b>
Sucursal provincia de Los Ríos	Sucursal A
Sucursal ciudad de Guayaquil	Sucursal B
Matriz en Suiza	Matriz

**Elaboración:** Autores

Las transacciones sujeto de análisis serán las siguientes:

Compra de cacao; y, (**Sucursal B** compra a **Sucursal A**)

Exportación de cacao (**Sucursal B** exporta a **Matriz**)

Es importante destacar que el análisis estará enfocado en las transacciones de compra que realice la **Sucursal B** (Sucursal en la ciudad de Guayaquil) de cacao a la **Sucursal A** (Sucursal en la provincia de Los Ríos) y la exportación de la **Sucursal B** hacia la **Matriz** (Matriz en Suiza) ya que de esta manera se puede evidenciar la aplicación del modelo de precios de transferencia en el Ecuador. (Véase el gráfico N 1)

#### **5.4 Detalle de cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas**

Para la aplicación de los métodos de evaluación de los precios de transferencia se asumirá que **Sucursal B** (compañía bajo análisis) mantuvo transacción con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2011 fueron las siguientes:

### **Cuadro N° 5: Transacciones y montos involucrados<sup>37</sup>**

<b>Transacciones</b>	<b>Monto (US \$)</b>
Compra de inventario (cacao) a Sucursal A	4,500,000
Exportación de inventario (cacao) a la Matriz	7,000,000

**Elaboración:** Autores

### **5.5 Selección y aplicabilidad en el caso propuesto de los métodos de precios de transferencia**

La normativa vigente de precios de transferencia considera la aplicación en forma individual o combinada de los siguientes métodos:

#### **Métodos Tradicionales Transaccionales:**

Precio Comparable no Controlado (MCUP)

Precio de Reventa (MPR)

Costo Adicionado (MCA)

#### **Métodos de Utilidad Transaccional:**

Distribución de Utilidades (MDU)

Residual de Distribución de Utilidades (MRDU)

Margen Neto Transaccional de Utilidad Operacional (MMNT)

En el presente análisis, de conformidad con lo establecido en el Art. 85 del RALRTI, se evaluará la posibilidad de aplicar el MCUP, como primera opción, posteriormente se evaluará la posibilidad de aplicar el MPR o el MCA si el

---

<sup>37</sup> Este cuadro fue realizado solamente con el fin de simular la exigibilidad de presentar un informe de precios de transferencia de acuerdo a los montos establecidos por el SRI.



MCUP no es posible aplicar, luego se evaluará si es posible aplicar el MDU y el MRDU; y, si no es posible aplicar algunos de los métodos mencionados precedentemente se aplicará el MMNT.

En tal sentido, considerando la prelación mencionada y necesaria, se seleccionará el método de precios de transferencia que proporcione los resultados más confiables a aquellos que se hubieren obtenido por partes independientes en transacciones comparables, considerando las imprecisiones de cada método y el mayor grado de comparabilidad disponible con las transacciones relacionadas sujetas a análisis.

En adición, de acuerdo a las directrices de la OCDE, el método MCUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio Arm's Length; y en forma general, se establece que los métodos tradicionales de transacciones son preferibles a otros métodos.

**Cuadro N° 6: Praelación de métodos**

Método Propuesto	Aplica	No Aplica	Criterio de aplicabilidad
MCUP	X		Se dispone de información pública y de notorio conocimiento proveniente de un mercado transparente para evaluar las exportaciones de cacao a granel mantenidas por <b>Sucursal B</b> con su compañía relacionada <b>Matriz</b> .
MPR		X	Debido a que el único tipo de transacción realizado por <b>Sucursal B</b> con partes relacionadas del exterior son las exportaciones de cacao, las mismas han sido analizadas a través del MCUP.
MCA		X	Debido a que este método es aplicable para compañías industriales y manufactureras no

Método Propuesto	Aplica	No Aplica	Criterio de aplicabilidad
			podría ser aplicado a <b>Sucursal B</b> debido a que las funciones que realiza corresponden a intermediación de productos agrícolas.
MDU		X	Debido a que el único tipo de transacción realizado por <b>Sucursal B</b> con partes relacionadas del exterior son las exportaciones de cacao, las mismas han sido analizadas a través del MCUP.
MRDU		X	Debido a que el único tipo de transacción realizado por <b>Sucursal B</b> con partes relacionadas del exterior son las exportaciones de cacao, las mismas han sido analizadas a través del MCUP.
MMNT	X		Debido a que no fue posible encontrar un precio de venta de cacao, referencial, público y transparente en el mercado local con el cual se pueda evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia de las transacciones entre la <b>Sucursal B</b> y la <b>Sucursal A</b> , se determinó que el <b>MMNT</b> es el método más apropiados para dicha evaluación debido a que ha sido posible identificar un grupo de empresas que cotizan en las principales bolsas de valores, que realizan funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por <b>Sucursal B</b> y que disponen de información pública.

Método Propuesto	Aplica	No Aplica	Criterio de aplicabilidad
			En consecuencia, el <b>MMNT</b> resulta aplicable para comparar el margen de utilidad obtenido por <b>Sucursal B</b> , con los márgenes operacionales de las compañías comparables seleccionadas.

Elaboración: Autores

### 5.5.1 Aplicación del MCUP – Transacción de exportación de cacao

#### Resumen de la metodología a ser aplicada

Con base al análisis del negocio, funciones, riesgos y mercado de la **Sucursal B**, la metodología que se utilizará para evaluar las exportaciones de cacao es mediante la aplicación del Método de Precio Comparable No Controlado (**MCUP**).

#### 5.5.1.1 Aspectos Generales

De acuerdo a la normativa ecuatoriana, el 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 pública y de notorio conocimiento proveniente de un mercado transparente para evaluar las exportaciones de cacao a granel realizadas por la **Sucursal B** hacia la **Matriz**, se aplica el MCUP que resulta ser la manera más apropiada para evaluar si dichas transacciones cumplen con la aplicación del principio de plena competencia.

#### 5.5.1.2 Selección del Indicador de Rentabilidad

Debido a que se consideró aplicar un método directo para evaluar el principio de plena competencia no se utilizó ningún indicador de rentabilidad.

### 5.5.1.3 Detalle de los Comparables Seleccionados

#### Aplicación del MCUP

Conforme las normas tributarias ecuatorianas y los lineamientos de la OCDE, para determinar la comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas se deben tomar en cuenta, las características del bien, su calidad y confiabilidad, la disponibilidad y el volumen de la oferta, y para el caso de servicios, la naturaleza y magnitud de los servicios.

Para el análisis de las exportaciones de cacao pactado entre **Sucursal B** y su compañía relacionada del exterior (**Matriz**) durante el año 2011, se analizaron los precios FOB del cacao para exportación fijados y publicados semanalmente por el MIPRO y por ANECACAO.

Para el efecto, la metodología determinada por la Comisión Interinstitucional para fijación de los precios FOB para la exportación de cacao en grano y subproductos industrializados es como sigue:

Mediante Decretos ejecutivos No.887 y 1720-A<sup>38</sup> se establece la metodología para fijar los precios mínimos referencial FOB de exportación de cacao:

CCN-51

Se tomará el promedio de la primera y segunda posición de la bolsa de futuros de café, azúcar y cacao de Nueva York.

Se deducirá el diferencial ex – muelle a FOB.

Se establecerá un correctivo de hasta 2.5% por cada 45.36 Kilos ya sea a la alza o a la baja, de acuerdo a la tendencia del mercado internacional.

---

<sup>38</sup> Decreto Ley 79 publicado en el Registro Oficial No.93 del 2 de Octubre de 1981; el Acuerdo Interministerial No. 0103 del 3 de Abril de 1996; y los Decretos Ejecutivos No. 1720-A y 887, publicados en los Registros Oficiales Nos. 369 de 2 de Julio de 2004 y 165 de Diciembre 14 de 2005.

Arriba Superior Europa "ASE":

Para la fijación del precio mínimo referencial FOB del cacao en grano de calidad ASE, que se establecerá semanalmente los miércoles, se tomará como base la media aritmética del precio de cierre de la primera y segunda posición de los futuros de cacao de la bolsa de café, azúcar y cacao de Nueva York, proporcionada por ANECACAO;

Al promedio anterior se le añadirá o no, conforme las condiciones del mercado de Nueva York determine si hay o no premio de calidad para el cacao ecuatoriano;

Del resultado anterior se deducirá el diferencial ex – muelle a FOB;

Al valor obtenido en el literal c) se deducirán el diferencial de costos en base a la información proporcionada semanalmente por ANECACAO a la comisión con el debido sustento; y,

Se podrá establecer un correctivo de hasta el 2.5% por cada 45.36 Kilos, ya sea a la alza o a la baja, de acuerdo a la tendencia del mercado y sobre la base de la información internacional y nacional especializada que proporcione la Secretaría de la comisión.

Con base lo expuesto, los precios fijados y publicados por el MIPRO y por ANECACAO para las exportaciones de cacao en grano CCN-51 y Arriba Superior Europa ASE, consideran los precios de mercado público y transparente internacional, como lo es la Bolsa de Futuros de Nueva York (ICE), así como también las variaciones o el comportamiento de los precios del cacao originados por factores exógenos del mercado internacional.

Es importante mencionar que los precios publicados por el MIPRO son precios públicos y de notorio conocimiento, y fueron determinados considerando los precios públicos internacionales de la Bolsa de Futuros de New York para el caso del cacao. Por lo cual, la fuente utilizada por el MIPRO corresponde a un mercado transparente válido para la aplicación del MCUP.

#### 5.5.1.4 Ajustes para incrementar la comparabilidad

Conforme lo establece la normativa ecuatoriana, 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, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables con el fin de incrementar la comparabilidad.

En este caso, por la naturaleza de la transacción no fue necesario realizar ajustes para incrementar el grado de comparabilidad.

#### 5.5.1.5 Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia

A continuación se presenta un cuadro comparativo en el que se indican los precios del cacao exportado pactados por **Sucursal B** con la compañía relacionada del exterior y los precios de plena competencia:

**Cuadro N° 7: Comparación precio a precio 2011**

No.	Fecha de Embarque (*)	Precio Sucursal B (**)	Precio de Plena Competencia (***)	Resultado
1	28-Jan	136.00	135.13	Cumple
2	28-Jan	136.00	135.13	Cumple
3	22-Feb	152.00	151.41	Cumple
4	22-Feb	152.00	151.41	Cumple
5	9-Mar	167.00	166.44	Cumple
6	9-Mar	167.00	166.44	Cumple

<b>No.</b>	<b>Fecha de Embarque (*)</b>	<b>Precio Sucursal B (**)</b>	<b>Precio de Plena Competencia (***)</b>	<b>Resultado</b>
7	29-Mar	142.00	141.26	Cumple
8	29-Mar	142.00	141.26	Cumple
9	29-Mar	151.00	150.44	Cumple
10	25-Apr	146.00	145.66	Cumple
11	25-Apr	137.00	136.77	Cumple
12	25-Apr	137.00	136.77	Cumple
13	19-May	141.00	140.15	Cumple
14	19-May	154.00	153.47	Cumple
15	19-May	150.00	149.26	Cumple
16	19-May	141.00	140.15	Cumple
17	19-May	141.00	140.15	Cumple
18	19-May	141.00	140.15	Cumple
21	3-Jun	135.00	134.85	Cumple
22	3-Jun	135.00	134.85	Cumple
23	17-Jun	147.00	146.44	Cumple
24	17-Jun	143.00	142.42	Cumple
25	17-Jun	134.00	133.73	Cumple

<b>No.</b>	<b>Fecha de Embarque (*)</b>	<b>Precio Sucursal B (**)</b>	<b>Precio de Plena Competencia (***)</b>	<b>Resultado</b>
26	17-Jun	134.00	133.73	Cumple
27	17-Jun	134.00	133.73	Cumple
28	29-Jun	133.00	132.72	Cumple
29	29-Jun	133.00	132.72	Cumple
30	29-Jun	142.00	141.35	Cumple
31	29-Jun	146.00	145.33	Cumple
33	6-Jul	143.00	142.65	Cumple
34	6-Jul	134.00	133.94	Cumple
35	6-Jul	134.00	133.94	Cumple
36	20-Jul	138.00	137.61	Cumple
37	9-Aug	133.00	132.63	Cumple
38	9-Aug	133.00	132.63	Cumple
39	9-Aug	133.00	132.63	Cumple
40	9-Aug	133.00	132.63	Cumple
41	25-Aug	140.00	137.52	Cumple
42	25-Aug	140.00	137.52	Cumple
48	6-Sep	140.00	137.85	Cumple



<b>No.</b>	<b>Fecha de Embarque (*)</b>	<b>Precio Sucursal B (**)</b>	<b>Precio de Plena Competencia (***)</b>	<b>Resultado</b>
49	6-Sep	140.00	137.85	Cumple
50	13-Sep	135.00	133.23	Cumple
51	13-Sep	135.00	133.23	Cumple
53	3-Oct	122.00	121.20	Cumple
54	3-Oct	122.00	121.20	Cumple
55	11-Oct	120.00	118.39	Cumple
56	11-Oct	120.00	118.39	Cumple
59	20-Oct	120.00	117.25	Cumple
60	20-Oct	120.00	117.25	Cumple
61	20-Oct	127.00	124.87	Cumple
62	24-Oct	127.00	124.87	Cumple
64	27-Oct	120.00	118.21	Cumple
65	3-Nov	121.00	120.33	Cumple
66	9-Nov	115.00	111.92	Cumple
67	17-Nov	115.00	111.92	Cumple
68	17-Nov	115.00	111.92	Cumple
69	23-Nov	115.00	111.92	Cumple

No.	Fecha de Embarque (*)	Precio Sucursal B (**)	Precio de Plena Competencia (***)	Resultado
70	23-Nov	115.00	111.92	Cumple
71	23-Nov	115.00	111.92	Cumple
72	2-Dec	113.00	112.69	Cumple

**Elaboración:** Autores

(\*) Fecha de negociación

(\*\*) Precio por cien libras netas pactado por **la Compañía**

(\*\*\*) Precio mínimo referencial FOB para cada 45.36 Kilos (cien libras netas)

### 5.5.1.6 Resumen de la metodología utilizada

De la transacción de exportación de cacao al exterior se evaluaron los precios pactados entre **Sucursal B** y **Matriz** del cual se puede observar que los precios pactados se encuentran por encima de los precios públicos y de notorio conocimiento, es decir que esta transacción **cumple** con el principio de plena competencia.

### 5.5.2 Aplicación de MMNT – Transacción de compra de cacao

Un beneficio de utilizar el **MMNT** es su tolerancia a diferencias funcionales entre las transacciones analizadas y las comparables, a diferencia de los métodos transaccionales que utilizan márgenes brutos (**MPR** y **MCA**).

De acuerdo a los lineamientos de la OCDE, 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 asignación de costos y gastos. De esto resulta que las empresas comparables pueden tener una gran variabilidad de márgenes brutos y aun así obtener márgenes operativos similares.

De acuerdo a los lineamientos de la OCDE, otra ventaja de la aplicación del MMNT se presenta en el hecho que no resulta necesario determinar las funciones desarrolladas y las responsabilidades asumidas por las empresas relacionadas, 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 relacionadas. Esto se convierte en una ventaja cuando alguna de las partes relacionadas 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 **Sucursal B** con su parte relacionada local (**Sucursal A**), cumplen el principio de **Plena Competencia**.

Cabe indicar que ha sido posible identificar un grupo de empresas a nivel internacional, que realizan funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por **Sucursal B** y disponen de información pública. Aun 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.

#### **5.5.2.1 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 **Sucursal B**.

Se utilizaron los estados financieros globales de **Sucursal B** al 31 de Diciembre del 2011.

#### **5.5.2.2 Determinación del Período a Comparar**

Se utilizó información de tres (2009 – 2010 – 2011) años de las compañías seleccionadas como comparables debido a que la evaluación permite presentar resultados más adecuados en el largo plazo utilizando promedios de al menos 3 años; y, se disminuye el efecto de las variaciones por condiciones particulares de un determinado año o de un determinado punto en el ciclo de los negocios de las empresas.

En el caso de **Sucursal B**, se utilizaron los estados financieros correspondiente al ejercicio 2011.

#### **5.5.2.3 Selección del Indicador de Rentabilidad de Sucursal B**

Una aplicación confiable del MMNT requiere que se seleccione un indicador del nivel de utilidad o margen de rentabilidad que constituya la medida más confiable de los ingresos que hubiera obtenido una parte relacionada si hubiera negociado con partes no relacionadas, tomando en consideración todos los hechos y circunstancias.

De acuerdo a los lineamientos de la OCDE, el Margen Operativo (**MO**) se puede emplear para empresas distribuidoras de productos. Este indicador mide la utilidad generada, después de cubrir los costos de los bienes comercializados,

así como los gastos relacionados directamente con la administración y operación general de **la Compañía**, con relación a sus ventas, como se indica a continuación:

$$\text{MO} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas Netas}^{39}$$

Dado que este indicador se basa en la utilidad operacional, su confiabilidad no se ve afectada por diferencias en la clasificación de costos y gastos entre la parte en prueba y las compañías comparables. En tal sentido, el **MO** es el indicador más confiable para demostrar la aplicación del principio Arm's Length en las transacciones efectuadas por **Sucursal B** con sus compañías relacionadas del exterior.

Es importante señalar, que en el presente análisis se utiliza **el MO con ajustes de capital a cero** tanto de **Sucursal B** como de las empresas comparables, con el propósito de incrementar el nivel de comparabilidad, ya que se requiere depurar la utilidad operacional por el efecto del interés implícito en ventas y costo de ventas correspondiente a los plazos de crédito otorgados a los clientes y recibidos de proveedores tanto de **Sucursal B** como de las empresas seleccionadas como comparables. Igualmente se requiere depurar de la utilidad operacional contable el efecto del costo del manejo de inventarios por los diferentes plazos de rotación de los mismos. Consecuentemente, en el presente análisis de precios de transferencia se efectúan los ajustes de capital (correspondientes a cuentas por cobrar comerciales, cuentas por pagar comerciales e inventarios) para obtener el **MO con ajustes de capital a cero** tanto de **Sucursal B** como de los comparables; es decir, para efectos de la comparación se obtiene el **MO** que corresponde a la actividad operacional con plazo cero de crédito otorgado y recibido así como considerando una rotación normal de inventarios..

---

<sup>39</sup> Apuntes de fiscalidad internacional, edición 1 p29.

#### **5.5.2.4 Selección de Compañías Comparables de Sucursal B**

Inicialmente se efectuó una búsqueda de empresas nacionales que coticen en las bolsas de valores del Ecuador; sin embargo, debido a que no se pudo disponer de información comparable, se procedió a realizar búsquedas de compañías comparables que cotizan sus acciones en mercados internacionales.

Se efectuó la búsqueda de empresas comparables considerando las características de las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos por **Sucursal B** utilizando para ello los códigos SIC<sup>40</sup> ; la búsqueda de empresas comparables fue amplia y extensa: incluyó una búsqueda minuciosa en las principales compañías que cotizan en las principales plazas bursátiles de Estados Unidos, Canadá y América con información pública, disponible y transparente.

Los portales de internet utilizadas fueron

- Yahoo finance
- Google finance
- U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)
- System for Electronic Document Analysis and Retrieval (SEDAR)
- Bolsas de valores a nivel mundial

Se identificaron los Códigos de la Clasificación General de Industrias, 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:

---

<sup>40</sup>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.

### Cuadro N° 8: Códigos SIC identificados para Sucursal B

Código (SIC <sup>41</sup> )	Descripción
515	Productos agrícolas y materias primas
5153	Granos y relacionados
5159	Productos agrícolas y materias primas, No clasificados en otra parte

Fuente: página web de [www.osha.com](http://www.osha.com)

Elaboración: Autores

La búsqueda de compañías comparables arrojó **92** compañías con actividades potencialmente comparables a las de **Sucursal B**; luego se revisaron las descripciones funcionales de dichas compañías y se aplicaron criterios de selección más estrictos con la finalidad de aumentar el grado de comparabilidad de las compañías seleccionadas con la compañía en prueba, tomando como comparables compañías que realizan funciones, incurren en riesgos y utilizan niveles de activos similares a **Sucursal B**. Los criterios de exclusión utilizados fueron:

Realizan actividades significativamente diferentes a las realizadas por **la Compañía**. Este criterio asegura la comparabilidad funcional necesaria para el análisis del MMNT.

Son propietarias de marcas, patentes, entre otros. Se descartan las empresas que posean activos intangibles que sean diferentes a goodwill superiores al 10% del total de activos.

---

<sup>41</sup> [http://www.osha.gov/pls/imis/sic\\_manual.display?id=44&tab=group](http://www.osha.gov/pls/imis/sic_manual.display?id=44&tab=group)

Realizan operaciones con vinculados económicos cuyo resultado pudiera afectar en forma significativa los resultados financieros de **Sucursal B**.

No poseen información suficiente financiera de al menos 3 años.

Sufren una desviación importante en el curso normal de sus actividades. Por ejemplo, tienen problemas de negocio en marcha, bancarrota, entre otros. Este criterio podría eliminar a aquellas compañías que no podrían estar obteniendo los niveles de utilidad normales de mercado.

No se encuentran listadas o han dejado de cotizar en la bolsa de valores.

Presentan pérdidas operacionales consecutivas en al menos dos años o en promedio.

Basados en los criterios de exclusión antes expuestos, se realizó un análisis con un mayor nivel de detalle para lo cual se analizaron los reportes “10-K<sup>42</sup>” que publica la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos de América y la información contenida en los portales de internet, con el fin de determinar si las empresas son comparables a **Sucursal B** como se muestra sigüientemente.

Las compañías comparables seleccionadas son:

1. The Andersons Inc
2. Bunge Ltd
3. Calavo Growers Inc
4. Universal Corp/va

El grupo final de **cuatro (4)** compañías seleccionadas como comparables presentan las siguientes similitudes con **Sucursal B**:

- Actividades: **Sucursal B** se dedica a la comercialización de productos utilizados en la industria cacaotera. Considerando que la actividad

---

<sup>42</sup> El “10-K” es el reporte anual de operaciones y resultados financieros que deben presentar ante la Securities & Exchange Commission (SEC) o ante el System for Electronic Document Analysis and Retrieval (SEDAR) las compañías de capital abierto que cotizan en las bolsas de valores de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.



principal de **Sucursal B** es la distribución de cacao; consecuentemente, se buscaron compañías comparables que se dediquen a distribuir productos agrícolas en su estado natural.

- Niveles de Comercialización: **Sucursal B** compra el cacao y lo vende a su relacionada local que a su vez lo exporta a la compañía Matriz en Suiza;.
- Mercados: Tanto **Sucursal B** como las empresas comparables seleccionadas operan en mercados abiertos y competitivos.

Es importante destacar que las compañías comparables seleccionadas para la evaluación de precios de transferencia, todas y cada una de ellas son originarias y operan activamente en Estados Unidos de Norteamérica, debido a la estrecha relación económica entre dicho país y Ecuador; de esta manera se anula en gran manera posibles efectos que distorsionen los resultados a presentarse, como son los riesgos cambiarios, riesgos de mercados y riesgos de economías poco relacionadas con las relaciones comerciales ecuatorianas.

#### **5.5.2.5 Ajustes Efectuados para Mejorar la Comparabilidad**

Cabe mencionar que los ajustes se realizan a las cuentas de capital (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios)<sup>43</sup> ya que al ser otorgadas éstas cuentas tienen un interés implícito lo cual se debe de llevar a un mismo nivel de comparabilidad con una tasa de interés de mercado las cuales son las tasas pasivas de los países donde se encuentren las empresas comparables.

##### **5.5.2.5.1 Evaluación de la Comparabilidad**

Cabe señalar que los efectos de las diferencias funcionales entre las compañías comparables y **Sucursal B**, en términos de rentabilidad, se pueden minimizar a través de la selección apropiada de indicadores del nivel de utilidades y de los ajustes en el capital correspondientes. En adición, la información de **Sucursal**

---

<sup>43</sup> Fórmulas de Cálculos: “Introducción a la Contabilidad Financiera & “Fundamentos de la Administración Financiera”, Ver Bibliografía

**B** 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.

Un análisis confiable del MMNT debe examinar las utilidades ordinarias que provengan de las transacciones con partes relacionadas sobre las que se disponga información suficiente y no debe verse afectado por datos contables que no tengan relación directa con las operaciones reales de la unidad de negocio bajo análisis. En tal sentido y según se explicó anteriormente, la utilización de comparables inexactas requiere realizar ajustes a los estados financieros.

En el presente análisis se efectuaron los siguientes ajustes:

#### **5.5.2.5.2 Diferencias en el Costo de Capital**

La teoría económica sugiere que, en el largo plazo, compañías que enfrentan riesgos similares deben mostrar indicadores de rentabilidad similares, por lo cual se considera razonable realizar ajustes al costo de capital de las compañías comparables, con el objeto de eliminar las posibles diferencias con **Sucursal B**, en cuanto a los riesgos que enfrentan y la rentabilidad asociada a dicho nivel de riesgo.

Los ajustes por diferencias en los términos de financiamiento deben tomar en cuenta que existen diferencias en el costo financiero del capital de compañías que están ubicadas en distintos países, puesto que en cada país el costo financiero está determinado por el valor de la moneda de cada uno. Por lo tanto, con la finalidad de establecer un rango confiable para evaluar el indicador de rentabilidad de **Sucursal B** y sus compañías comparables, es necesario hacer ajustes apropiados.

Dicho ajuste explica las diferencias que existen en el costo financiero del capital por la moneda en la cual se mantienen las cuentas de **Sucursal B** y sus compañías comparables, pues para el análisis del MMNT se han procurado reducir al mínimo las diferencias por funciones y riesgos, a través de la selección cuidadosa de las compañías comparables.

Tomando en cuenta que una compañía puede financiarse en el mercado a través de la emisión de deuda o de variaciones en su patrimonio, es posible determinar el rendimiento mínimo que debe generar para remunerar a sus acreedores o a sus accionistas, el cual debe ser por lo menos igual al rendimiento de su mercado por dicho financiamiento.

En cada país las compañías incurren en diferentes costos para financiarse, los cuales se relacionan con las características inherentes de las economías de los mercados en los cuales se desenvuelven. Por otro lado, la teoría financiera y la evidencia empírica sugieren que las tasas activas de un país proporcionan una base para el cálculo del costo del capital en dicho mercado geográfico, puesto que se considera que el capital es sustituto de deuda.

Debido a la dificultad para obtener información sobre el costo de capital en cada país (rendimiento mínimo general de negocios), los ajustes financieros se calculan usando el costo de la deuda (la tasa activa de cada país), puesto que dicha información es pública.

Es importante mencionar que el interés nominal al que una compañía puede endeudarse (costo de la deuda) es determinado en función de su propio riesgo y de la tasa de inflación del mercado en que esa compañía se financia.

Por lo tanto, es probable que las diferencias en el costo de capital de **Sucursal B** y sus comparables sean el resultado de las diferencias en tasas de inflación entre los países en los cuales tienen lugar las operaciones.

En esta sección se integra el ajuste por diferencias en los términos de financiamiento y por diferencias de mercado, reflejadas en el nivel de inflación del mercado en el cual opera **Sucursal B** y el mercado en el cual operan sus compañías comparables.

A través del uso de tasas de descuento apropiadas que consideren el costo de capital de las compañías en cada uno de sus países y la moneda en la cual mantienen sus cuentas, el presente ajuste elimina las diferencias que existen

entre los términos de financiamiento de **Sucursal B** y sus compañías comparables.

El ajuste de capital realizado sobre las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar e inventarios, modifica el indicador de rentabilidad de cada compañía comparable y de **Sucursal B**, descontando la porción correspondiente al financiamiento implícito incluido en las condiciones económicas de sus ventas y de sus compras.

En tal sentido, la tasa de interés que se utilice para realizar el ajuste tiene como finalidad ajustar el financiamiento implícito únicamente y eliminar cualquier distorsión adicional (por ejemplo, re expresión por efectos inflacionarios) que pudiera estar incluida en las cuentas sobre las cuales se realiza el ajuste.

Las tasas de interés utilizadas para la realización de tales ajustes son la US Prime para las comparables seleccionadas; y, la tasa promedio ponderada de las tasas de operaciones de crédito otorgadas por los bancos al sector corporativo para **Sucursal B**.

Una compañía puede financiarse a través de la emisión de deuda (por ejemplo, a través de préstamos bancarios o emitiendo papeles comerciales) o a través de variaciones en su nivel de patrimonio (por ejemplo, a través de aportes de capital de sus accionistas). El costo de la deuda se refleja en el estado de pérdidas y ganancias como gastos de intereses, mientras que las variaciones en el patrimonio se relacionan directamente con los resultados netos de **Sucursal B**.

Se considera que una compañía recibe u otorga financiamiento comercial de forma implícita en sus operaciones de ventas, compras y tenencia de inventarios, a través de sus políticas de créditos comerciales para cuentas por cobrar y cuentas por pagar, así como el manejo de inventarios.

En competencia perfecta, se considera que se cumple la siguiente condición de equilibrio para todas las empresas del mismo mercado:<sup>44</sup>

$$V - CV - GO - CC = 0$$

Siendo:

V = Ventas

CV = Costo de Ventas

GO = Gastos Operativos

CC = Costo de Capital (Incluyendo el rendimiento exigido por los inversionistas)

Del mismo modo, dicha condición se mantiene al hacer un análisis de cualquier indicador de rentabilidad de una compañía, modificando la fórmula presentada. Considerando que en condiciones de competencia perfecta, dos compañías con iguales funciones y riesgos deben mostrar niveles de rentabilidad similares, se concluye que las diferencias entre sus indicadores de rentabilidad vienen determinadas por las diferencias que existen en su costo de capital, como se indica a continuación:

Para el Margen de Operación de **Sucursal B** ( $MO_{SUCURSAL\ B}$ ) y el de sus comparables ( $MO_C$ ), se cumplen las siguientes condiciones:<sup>45</sup>

$$(V_{SUCURSAL\ B} - CV_{SUCURSAL\ B} - GO_{SUCURSAL\ B}) - CC_{SUCURSAL\ B} = 0$$

$$(V_C - CV_C - GO_C) - CC_C = 0$$

Dichas igualdades se pueden reexpresar del siguiente modo, con respecto a las ventas:<sup>46</sup>

$$MO_{SUCURSAL\ B} - (CC_{SUCURSAL\ B}/V_{SUCURSAL\ B}) = 0$$

---

<sup>44</sup> Ibidem

<sup>45</sup> ibídem

<sup>46</sup> Ibidem

$$MO_C - (C_C/V_C) = 0$$

y por lo tanto, se tiene que:

$$MO_{SUCURSAL\ B} - (CC_{SUCURSAL\ B}/V_{SUCURSAL\ B}) = MO_C - (CC_C/V_C)$$

Lo cual significa que dos compañías que asumen los mismos riesgos y realizan las mismas funciones deben generar el mismo indicador de rentabilidad, tomando en consideración las diferencias generadas por el costo de capital de cada una.

Con la finalidad de expresar los indicadores de rentabilidad de cada una de las compañías comparables en los mismos términos comerciales que **Sucursal B**, se tiene que:<sup>47</sup>

$$MO_{SUCURSAL\ B} = MO_C - (CC_C/V_C - CC_{SUCURSAL\ B}/V_{SUCURSAL\ B})$$

$$MO_{SUCURSAL\ B} = MO_C$$

Tal como se expresa en la fórmula anterior, el margen de operación de **Sucursal B** es igual al margen de operación de sus comparables si el costo de capital relativo a las ventas es el mismo entre ellas.

Es decir, el indicador de rentabilidad de cualquier compañía comparable con **Sucursal B** es semejante al indicador de rentabilidad de **Sucursal B**, si se eliminan las diferencias que existen entre sus respectivos costos de capital.

Las diferencias que existen entre los indicadores de rentabilidad de **Sucursal B** y sus comparables pueden ser eliminadas razonablemente mediante ajustes en sus niveles de ventas, costos de ventas e inventarios. Sin embargo, tales ajustes se realizan directamente sobre las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios de comparables, puesto que dichas partidas son el resultado de sus operaciones comerciales, en las cuales se reflejan las diferencias que existen en el costo de capital empleado.

---

<sup>47</sup> Ibidem

A continuación se describe la naturaleza de los ajustes que deben ser realizados sobre las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios para incrementar el nivel de comparabilidad en cuanto a rentabilidad entre las compañías comparables y **Sucursal B**.

#### **5.5.2.5.3 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.

Una compañía que otorga plazos comerciales de venta más favorables a sus clientes que otra compañía, otorga implícitamente un financiamiento mayor a estos clientes, lo cual es probablemente compensado a través de mayores precios de venta.

El propósito de este ajuste es eliminar el impacto de las diferencias en el costo de capital, reflejadas en los términos de venta otorgados por **Sucursal B** a sus clientes, los cuales pueden ser diferentes a los términos de venta otorgados por sus comparables.

Para calcular el ajuste sobre el indicador de rentabilidad seleccionado, se ajustan los resultados financieros de las compañías comparables de manera que refleje un nivel de los días de cuentas por cobrar (los términos de financiamiento otorgados), igual al nivel de **Sucursal B**.

Este ajuste cambia la utilidad bruta de cada compañía, debido al interés fijado que corresponde a las diferencias entre los niveles de cuentas por cobrar. Es decir, se elimina el interés implícito en el precio de venta, de la utilidad bruta de cada compañía.

Sin embargo, cambiar la utilidad de operación de las compañías, sin cambiar de igual forma los niveles de activos, provoca distorsiones en los activos de operación. Por esta razón se cambian los niveles de las cuentas por cobrar de los activos de operación de las compañías para reflejar los días de cuentas por cobrar de **Sucursal B**, eliminando el interés implícito en las cuentas por cobrar.

El valor del financiamiento implícito otorgado por una compañía a sus clientes en sus cuentas por cobrar con el cual ajusta la utilidad bruta de cada compañía, se refleja del siguiente modo:<sup>48</sup>

$$\text{Ajuste Cuentas por Cobrar} = \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{1 + \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Días de Cuentas por Cobrar}}{365}}$$

#### 5.5.2.5.4 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 totales implícitos en las cuentas por pagar.

Una compañía que recibe de sus proveedores plazos comerciales de compra más favorables que otras compañías, recibe implícitamente un financiamiento que probablemente es compensado a través del costo de sus productos vendidos.

El propósito de este ajuste es eliminar el impacto en el indicador de rentabilidad seleccionado de las diferencias en el costo de capital, reflejadas en los términos comerciales recibidos por **Sucursal B** de sus proveedores, los cuales pueden ser diferentes a los términos comerciales recibidos por sus comparables.

---

<sup>48</sup> Ibidem



Para eliminar este efecto, se ajustan los resultados financieros de las compañías comparables para reflejar una rotación de cuentas por pagar (los términos de financiamiento recibidos), igual al nivel de **Sucursal B**, y se elimina todo el exceso de interés imputado en el costo de las mercancías que es generado por una diferencia en los días de cuentas por pagar de **Sucursal B** y sus comparables.

Este ajuste reduce el costo de venta de las compañías comparables (incrementando su utilidad bruta), debido al interés implícito pagado a los proveedores por el financiamiento recibido a lo largo del año.

El valor del financiamiento implícito recibido por una compañía de sus proveedores en sus cuentas por pagar con el cual ajusta la utilidad bruta de cada compañía se refleja de la siguiente manera:<sup>49</sup>

$$\text{Ajuste Cuentas por Pagar} = \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{1 + \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Días de Cuentas por Pagar}}{365}}$$

#### 5.5.2.5.5 Inventario

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.

Es necesario realizar un ajuste en los indicadores de rentabilidad de las compañías comparables, si el nivel de tenencia de inventarios es diferente al de **Sucursal B**. El propósito de este ajuste es eliminar el impacto de las diferencias en el costo de capital, el cual se refleja en las diferencias en la tenencia de

---

<sup>49</sup> Ibidem

inventarios. Una compañía que mantiene altos niveles de inventario realiza funciones de mantenimiento de inventario para sus clientes o para sus proveedores; por lo tanto, probablemente dicho financiamiento se compensa a través de precios de venta más altos o costo de ventas mayores.

Para el indicador seleccionado, se ajustan los resultados financieros de las compañías comparables para reflejar niveles de inventario iguales a los de **Sucursal B**. El ajuste modifica en el precio de venta la prima cobrada por mantenimiento de inventario, a través de variaciones en el costo de ventas, tomando en consideración el financiamiento implícito incluido en las cuentas por pagar comerciales, con la finalidad de compensar las diferencias con **Sucursal B** en cuanto al descuento implícito otorgado a sus proveedores y a sus clientes.

El valor del financiamiento implícito otorgado por una compañía a sus clientes o recibido de sus proveedores en cuanto a la tenencia de inventarios, se refleja del siguiente modo:<sup>50</sup>

$$\text{Ajuste Inventarios} = \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Costo de Ventas}}{1 + \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Días de Cuentas por Pagar}}{365}}$$

Para el retorno sobre los activos, no es necesario realizar un ajuste por diferencias en la tenencia de inventarios, puesto que tales diferencias afectan directamente el nivel de los activos operativos de las compañías al mismo tiempo que afectan su utilidad operativa. Sin embargo, para **Sucursal B** y sus comparables es necesario eliminar el monto del financiamiento implícito otorgado a clientes o recibido de proveedores en cuanto a la tenencia de inventarios, el cual se refleja del siguiente modo:<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Ibidem

<sup>51</sup> Ibidem

$$\text{Ajuste Inventarios} = \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Inventarios}}{1 + \text{Tasa de Interés} \times \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Costo de Ventas}}}$$

Es importante resaltar que los cálculos de los ajustes por los términos de financiamiento por diferencias en el costo de capital son realizados tomando en cuenta las políticas establecidas en las condiciones económicas de las compras, cuando los días de financiamiento reales difieran de forma significativa de los establecidos en las mismas, por no estar considerados de forma implícita en el precio del producto y costo de venta

#### 5.5.2.5.6 Descripción de la actividad empresarial y del negocio de las compañías comparables

En el siguiente resumen se detalla una breve descripción de las **cuatro (4)** compañías seleccionadas como comparables, con funciones y riesgos similares a los de **Sucursal B**.

**Cuadro N° 9: Compañías comparables**

No.	Compañía comparable	Descripción	MO
1.	<b>The Andersons Inc</b>	Compañía de Estados Unidos que se dedica principalmente a la adquisición, comercialización, distribución y venta de granos.	2.25%
2.	<b>Bunge Ltd</b>	Compañía estadounidense que se dedica principalmente a la adquisición, mezcla, almacenamiento y venta de commodities tales como granos y semilla que sirve para la producción del aceite.	2.54%

No.	Compañía comparable	Descripción	MO
3.	<b>Calavo Growers Inc</b>	Compañía estadounidense que se dedica principalmente a la comercialización y distribución de aguacates, otros productos agrícolas.	5.53%
4.	<b>Universal Corp/va</b>	Compañía estadounidense cuya actividad principal es la selección, compra, procesamiento, envasado, almacenamiento, transporte y venta de la hoja del tabaco a los fabricantes de productos a base de tabaco.	8.50%

Fuente: Portales de internet-Bolsas de valores

Elaboración: Autores

### 5.5.2.5.7 Establecimiento de la Mediana y del Rango de Plena Competencia

#### Análisis y Resultados del MMNT

De acuerdo con la normativa vigente en el Ecuador, para la evaluación de Precios de Transferencia, en lo que se refiere a número de operaciones comparables y determinación del rango de plena competencia, el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen de Tributario Interno (RLRTI) indica lo siguiente:

*“Art. 87 Rango de plena competencia.- Cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en este Reglamento se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.*”

*Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. Caso contrario, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana del mencionado rango.*

*Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:*

*a) Rango de plena competencia.- Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;*

*b) Mediana.- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,*

*c) Primer y tercer cuartil.- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.*

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

Conforme con lo expuesto, de acuerdo al MMNT utilizado en este análisis para evaluar las transacciones efectuadas entre partes relacionadas locales (transacciones entre Sucursal B y Sucursal A), el **MO** (con ajustes al capital) de **Sucursal B** obtenido en base a los estados financieros al 31 de diciembre del 2011 es del **3.12%**.

En el siguiente cuadro se indican los resultados obtenidos por las empresas comparables (**MO**) y los resultados de **Sucursal B**.

**Cuadro N 10: Rango Intercuartil del MO con Ajustes de Capital**

<b>Período</b>	<b>SUCURSAL B</b>	<b>Cuartil Inferior</b>	<b>Mediana</b>	<b>Cuartil Superior</b>
Promedio tres años – <b>Comparables</b>		<b>2.46%</b>	<b>4.03%</b>	<b>6.27%</b>
Estados Financieros al 31 de diciembre del 2011	<b>3.12%</b>			

**Fuente:** Estados financieros de las compañías comparables y de Sucursal B

**Elaboración:** Autores

#### **5.5.2.5.8 Resumen de la metodología aplicada**

Como se puede apreciar el MO con ajustes de capital se encuentra dentro del rango intercuartil de los resultados de las compañías comparables seleccionadas; lo cual permite concluir que las transacciones realizadas por **Sucursal B** con su compañía relacionada local (Sucursal A), objeto del presente análisis, sí se han pactadas como si lo hubieran realizado con terceros independientes en condiciones similares. (Véase los estados financieros de las compañías consideradas como comparables en los Anexo II al Anexo V).

## Conclusiones

Para efectos tributarios y de comprensión del caso presentado, se puede definir que el principio de plena competencia (*Arm's Length*) establece que las transacciones efectuadas entre partes relacionadas deben ser pactadas en los mismos términos y condiciones, que las que se hubieren efectuado entre partes independientes, en sus transacciones comerciales o financieras; estos términos y condiciones en teoría no deben diferir si se realiza una comparación de manera separada entre las transacciones efectuadas con partes relacionadas de las transacciones efectuadas con terceros independientes.

Las utilidades obtenidas en determinada actividad económica mediante transacciones con partes vinculadas suelen verse reflejadas ciertas diferencias respecto a las utilidades generadas con partes independientes, en caso que no se cumpla el principio de plena competencia; de esta manera el precio o margen de utilidades operacionales (márgenes a los que hacen referencia los métodos de evaluación de precios de transferencia), presentan diferencias que implicarían contingencias tributarias que sin lugar a dudas reduce las recaudaciones de las administraciones tributarias afectando directa y efectivamente al bienestar de la sociedad.

El Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), en ejecución desde el año 2009 (hasta la presente fecha, año 2013) por el Gobierno Nacional del Ecuador, tiene entre sus 12 objetivos planteados, el desarrollo y potenciamiento del bienestar de los habitantes del Ecuador, la igualdad de derechos y oportunidades, redistribución de riquezas y propone una relación de armonía entre el ser humano, como sujeto y fin mismo de dicho de la ejecución del plan, con la producción y explotación de recursos naturales de manera sustentable.

Para el caso práctico propuesto en el presente documento se desarrollaron dos de los métodos de evaluación para el análisis del cumplimiento del principio de

plena competencia, de acuerdo a los lineamientos de la OCDE y de la normativa ecuatoriana vigente.

Para el caso de las transacciones efectuadas entre la compañía exportadora del cacao (Sucursal B) y la compañía del exterior comercializadora de productos agrícolas (Matriz), se determinó que el método de evaluación que mejor determina el cumplimiento del principio de plena competencia es el MCUP; de esta forma se concluyó que las transacciones realizadas por la compañía exportadora de cacao (Sucursal B) con la compañía comercializadora de productos agrícolas ubicada en Suiza (Matriz), si cumplieron con el principio de *Arm's Length* (Plena competencia).

Respecto a la evaluación de las transacciones entre la compañía exportadora de cacao (Sucursal B) y la compañía de acopio y venta de cacao (Sucursal A), en vista que no existe un precio referencia, público y de mercado para la venta de cacao en el mercado local ecuatoriano, fueron evaluadas por medio del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMNT); el MMNT resulta el método más adecuado para la evaluación de precios de transferencia debido a que se pudieron encontrar compañías comparables en el exterior con información pública y disponible que no tengan transacciones con partes vinculadas significativas; de esta manera se concluye que las operaciones efectuadas entre la Sucursal A y la Sucursal B, fueron realizadas como si hubieran sido pactadas con terceros independientes

De acuerdo con la teoría económica<sup>52</sup>, para el desarrollo de una economía independiente o de un estado democrático, es necesaria la correcta recaudación de recursos impositivos mediante las administraciones tributarias y la intervención del gobierno, para controlar las arcas y la correcta distribución de recursos, para fines de bienestar común, integración y enriquecimiento social equitativo.

---

<sup>52</sup> Parkin, Michael (2006), Principles of Microeconomics, p. 134.



Sin el cumplimiento del principio de plena competencia, el alcance de los objetivos trazados por el Plan Nacional del Buen Vivir, no se logran concretar de la forma en que fueron propuestos, de esta manera la afectación en áreas como salud, vivienda, educación, alimentación y cultura es de manera directa; por tal motivo ha sido considerado como pieza importante del desarrollo económico, el bienestar y la integración social del Ecuador, los análisis para la determinación del cumplimiento del principio de plena competencia

Sin recursos no hay crecimiento común y el desvío de utilidades gravables hacia otros destinos (locales o externos) con la finalidad de reducir el impuesto causado de determinada compañía en un ejercicio fiscal, es considerado como un perjuicio social y económico para cada uno de los ciudadanos residentes del Ecuador, que hacen uso y se benefician de los proyectos de integración y bienestar social.

A inicios del año 2012, en la publicación de la II Edición Suplementaria del Registro Oficial # 878 del 24 de Enero de 2013, fueron modificados los montos y normada la obligatoriedad de presentar información al Servicio de rentas Internas, relacionada con las operaciones efectuadas con partes vinculadas locales, tal como se muestra a continuación:

“Resuelve:

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

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

*“Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el*

*exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.”*

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

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

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

El continuo desarrollo del régimen precios de transferencia en Ecuador, obliga a los profesionales especializados en temas relacionados en comercio exterior, economía, administración de empresas e inversiones, a conocer más las implicaciones de dicha regulación ya que las empresas ecuatorianas que tengan transacciones entre partes relacionadas locales, tendrán la obligación de presentar un análisis de precios de transferencia ante la administración tributaria, por lo cual resulta un tema que debe ser analizado con mayor detenimiento por los posibles efectos impositivos en los grandes grupos económicos nacionales.

## **Recomendaciones**

De acuerdo a la elaboración del caso práctico, se puede observar que mediante la aplicación de los métodos de precios de transferencia, cualquier empresa del Ecuador y del mundo, puede evaluar si las transacciones mantenidas con sus partes relacionadas (locales o del exterior) han sido pactadas a precio de mercado, es decir, en plena competencia.

De esta manera las empresas podrán revisar precios referenciales, de notorio conocimiento y transparentes (commodities) de mercados locales o internacionales, o a nivel de utilidad operativa (comparándose con empresas del mismo sector industrial a nivel de Estados de Resultados) para verificar si se está cumpliendo o no el principio de plena competencia; de esta manera se mantiene la armonía en la economía y en la sociedad en general, la cual es el principal objetivo y fin de la actual Constitución del Ecuador y respaldada por el Plan del Buen Vivir.

En gran parte de los sectores económicos ecuatorianos hay casos en los cuales no se podrá encontrar información pública y transparente del precio de algún bien o producto agrícola, de igual manera en las bolsas de productos básicos a nivel mundial, para lo cual es recomendable que las entidades gubernamentales pongan énfasis en este mecanismo de control de precios y así contar con más información regulada y de notorio conocimiento, con la finalidad de ser empleada en los análisis locales.

En el caso particular de las empresas de Ecuador, aún no se cuenta con estados financieros o reportes anuales que sean publicados por algún ente regulador, como la Superintendencia de Compañía o las Bolsas de Valores de Guayaquil y Quito, con los cuales se podría comparar a nivel financiero a una empresa en prueba local frente a empresas locales del mismo sector industrial, además el Ecuador no cuenta con una bolsa de productos agrícolas en la cual podamos consultar el precios por calidad de cada producto agrícola para su evaluación.

De acuerdo antes expuesto es recomendable que la Superintendencia de Compañías junto con la Bolsas de valores locales exponga dicha información de forma más detallada, accesible, continua y actualizada con el propósito de realizar una evaluación correcta, directa y acorde con la realidad del Ecuador y así verificar el cumplimiento o no del principio de plena competencia.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros:

- a) Bernal, César. (2010) *Metodología de la investigación*. 3era Edición  
Capítulo 7 página 116. Estudios de casos.
  
- b) Marshall, Alfred (1890); *Principios de economía*, libro 3 capítulo 3  
Recuperado de: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>
  
- c) Wieser, Friedrich von (1889), *La teoría elemental del valor* (libro 1). *Utilidad Marginal* (capítulo 5) Recuperado de: <http://praxeology.net/FW-NV-I-5.htm>
  
- d) Rittenberg and Trigarthen (1996). *Principles of Microeconomics*. Segunda edición. ISBN-10: 0982043031. Capítulo 6. p. 3. Recuperado de: <http://www.web-books.com/eLibrary/NC/B0/B63/TOC.html>
  
- e) Wicksteed, Philip Henry (1910). *The Common Sense of Political Economy*.  
Recuperado de: <http://www.econlib.org/cgi-bin/searchbooks.pl?searchtype=BookSearchPara&id=bbPTC&query=endowment>
  
- a) Kreps, David Marc (1990). *A Course in Microeconomic Theory*, Capítulo II: The theory of consumer choice and demand, Utility . ISBN: 0-691-04264-0.  
Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/95378405/David-M-Kreps-A-Course-in-Micro-Economic-Theory>
  
- b) Sinnott-Armstrong, Walter (2011). *Consequentialism*. Stanford Encyclopedia of Philosophy. Recuperado de: <http://plato.stanford.edu/entries/consequentialism/>

- c) Bentham, Jeremy (1780). *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, capítulos I I-III. Recuperado de: <http://www.econlib.org/library/Bentham/bnthPML1.html>
- d) William Stanley (1866); "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy", Journal of the Royal Statistical Society. Recuperado de: <http://www.marxists.org/reference/subject/economics/jevons/mathem.htm> y <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/jevons/mathem.txt>
- e) Menger, Carl (2da edición, 1997). *Principios de Economía Política*. ISBN 978-84-7209-316-4 Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/menger/introduccion.htm>
- f) Georgescu-Roegen, Nicholas (1968). Utility, International Encyclopedia of the Social Sciences.
- g) Mc Culloch, James Huston (1977). "The Austrian Theory of the Marginal Use and of Ordinal Marginal Utility" Recuperado de: [http://www.nber.org/papers/w0170.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w0170.pdf?new_window=1)
- h) Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1904 5ta edición, Recuperado de: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN1.html#B.I, Ch.4, Of the Origin and Use of Money>

- i) Gordon, Scott (1991). *The Scottish Enlightenment of the eighteenth century*. History and Philosophy of Social Science: An Introduction. Routledge. ISBN 0-415-09670-7
  
- j) Aristóteles. *Políticas*, Libro 7 Capítulo 1. Recuperado de : <http://plato.stanford.edu/entries/aristotle-politics/>
  
- k) Pribram, Karl (1983). A History of Economic Reasoning, Chapter 5 “Refined Mercantilism”, “Italian Mercantilists”
  
- l) Whately, Richard (1832). *Introductory Lectures on Political Economy*. Londres. Recuperado de: <http://books.google.com.ec/books?id=PKVJAAAAIAAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
  
- m) Bernoulli, Daniel (1738). “Specimen theoriae novae de mensura sortis” in *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae* 5; traducción reimpressa (1954) como “Exposition of a new theory on the measurement of risk”. Recuperado de: <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/GraduateTheoryUCSB/Bernoulli.pdf>
  
- n) Seligman, Edwin Robert Anderson (1903). “On some neglected British economists” v. 13.
  
- o) Dupuit, Jules (1844). “De la mesure de l’utilité des travaux publics”, *Annales des ponts et chaussées*, Second series, 8.

- p) Georgescu-Roegen, Nicholas (1968). Utility, International Encyclopedia of the Social Sciences.
- q) Hicks, Sir John Richard; Value and Capital, Chapter I. 2"Utility and Preference" §8, p23 in the 2nd edition.
- r) Bockman, Johanna (2011). Markets in the name of Socialism: The Left-Wing origins of Neoliberalism. Stanford University Press. ISBN 978-0-8047-7566-3.
- s) Hayek, Friedrich (1941) The Pure Theory of Capital.
- t) Popper, Karl (1994). The Open Society and Its Enemies. Routledge Classics. ISBN 978-0-415-61021-6.
- u) Popper, Karl (2002). The Poverty of Historicism. Routledge Classics. ISBN 0415278465.
- v) Jain, T.R. (2006–07). Microeconomics and Basic Mathematics. New Delhi: VK Publications. p. 28. ISBN 81-87140-89-5.
- w) Hal R. Varian, (1992, 3era edición) Análisis Microeconómico.
- x) Charles Wilson (2008, 2da edición). "Adverse selection," The New Palgrave Dictionary of Economics.



y) Smith, Adam (1776), "2", *Wealth of Nations* 1, London: W. Strahan and T. Cadell

z) *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer--and Turned Its Back on the Middle Class* by Jacob S. Hacker and Paul Pierson, Simon & Schuster 2010, p.55

aa) John Ralston Saul (2005). *The Collapse of Globalism*.

bb) Horngren Sudem Y Elliott. (2000) *Introducción a la Contabilidad Financiera* (Séptima Edición Pearson). ISBN:970-17-0386-3. Páginas: 186-187-188  
Recuperado de : <http://books.google.com.pe/books?id=-BJyun6IDP8C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

cc) Vanhorne, James / Wachowicz, John M (2002) *Fundamentos de la Administración Financiera* (Undécima Edición Pearson). ISBN: 970-26-0238-6.  
Recuperado de: <http://books.google.com.pe/books?id=ziiCVbfGK3UC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

dd) Manyá, Marlón (2009) *Apuntes de Fiscalidad Internacional*. Edición 1. ISBN:97-8994202-3261 Página 29

## Documentos institucionales:

- a) Paolo Mauro and Jonathan Ostry (2007) Who's Driving Financial Globalization? IMF Research Department
- b) White, Michael V (1992). "Diamonds Are Forever: Nassau Senior and Utility Theory" in The Manchester School of Economic & Social Studies 60 () #1
- c) Stiglitz, Joseph E. (Marzo de 1991), The Invisible Hand and Modern Economics. NBER Working Paper No. W3641., National Bureau of Economic Research (NBER)
- d) Fred Bergsten (2004). "The G-20 and the World Economy" en World Economics <http://www.world-economics-journal.com> Recuperado de: <http://www.ije.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=196>
- e) Estudio: "La cadena de valor del cacao en el ecuador: diagnostico actual", Noviembre 22, 2010 elaborado por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) y del Ministeriode Agricultura, Ganadería y Pesca.

### **Artículos científicos:**

- a) Stigler, George Joseph (1950). *El desarrollo de la teoría de la Utilidad 2*, Journal of Political Economy, Recuperado de [http://www.cbe.csueastbay.edu/~lkahane/6101/Stigler\\_Utility\\_JPE\\_1950\(II\).pdf](http://www.cbe.csueastbay.edu/~lkahane/6101/Stigler_Utility_JPE_1950(II).pdf)
  
- b) Antonietta Campus (1987), *Marginal economics*, The New Palgrave: A Dictionary of Economics, v. 3, p. 323. Recuperado de: [http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde1987\\_X001393](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde1987_X001393)
  
- c) Stigler, George Joseph (1972). *The Development of Utility Theory I*, History of Political Economy. Recuperado de: <http://www.ppge.ufrgs.br/GIACOMO/arquivos/eco02277/stigler-1950.pdf>

### **Portales de internet**

- a) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <http://www.oecd.org/>
  
- b) Asociación nacional de exportadores de cacao: <http://www.anecacao.com/>
  
- c) Ministerio de Industrias y Productividad : <http://www.industrias.gob.ec>
  
- d) Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/>

## **GLOSARIO**

CCN-51, es un cacao clonado de origen ecuatoriano, se caracteriza por su resistencia a las enfermedades y por la gran productividad de los árboles obtenidos que superan en 4 veces el rendimiento de las otras variedades nacionales. Los frutos contienen una proporción muy elevada de grasa y muy poca cáscara. De esta variedad se obtienen chocolates muy finos.

ASE – Arriba Superior Época, es una calidad de cacao que se encuentra con pesos mínimos de sus almendras entre 105 - 110 gr. las 100 pepas, tiene un porcentaje de fermento (bueno y ligero), entre el 50 - 60%, las impurezas no deben pasar del 4.0%, el porcentaje de moho no excede del 3% y la humedad al 7% (cero relativo para cacao), como máximo.

ASS – Arriba Superior Selecto, es una calidad de cacao que se encuentra con pesos mínimos de sus almendras entre 120-125 gr. las 100 pepas, tiene un porcentaje de fermento (bueno y ligero), entre el 65-75%, las impurezas no deben pasar del 2.5%, el porcentaje de moho no excede del 2% y la humedad al 7% (cero relativo para cacao), como máximo.

ASSS – Arriba Superior Summer Selecto, es una calidad de cacao que se encuentra con pesos mínimos de sus almendras entre 125 - 130 gr. las 100 pepas, tiene un porcentaje de fermento (bueno y ligero), entre el 75 - 85%, las impurezas no deben pasar del 1.5%, el porcentaje de moho no excede del 1% y la humedad al 7% (cero relativo para cacao), como máximo.

## **Siglas**

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

SRI: Servicios de Rentas Internas

AOPR: Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas

PIB: Producto Interno Bruto

RALORTI: Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica Tributaria Interna

GAFI: Grupo de Acción Financiera Internacional

LORTI: Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

IEN: Instituto Ecuatoriano de Normalización

BCE: Banco Central del Ecuador

INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

CAF: Corporación Andina de Fomento

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

FIDA: Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola

FOB: Free On Board

IPP: Índice de Precios al Productor

IPC: Índice de Precios al Consumidor

EMBI: Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes

CIP: Cámara de Industrias y Producción

TM: Toneladas métricas

Cocobod: Junta de Cacao de Ghana.

NYSE Liffe: New York Stock Exchange

ICE Futures US: Intercontinental Exchange, [www.theice.com](http://www.theice.com)

DEG: Derechos especiales de giro

TCPA: Tasa de Crecimiento Promedio Anual

MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad | Ecuador

ANECACAO: Asociación Nacional de Exportadores de Cacao

SEC: Securities and Exchange Commission

MCUP: Precio Comparable no Controlado

MPR: Precio de Reventa

MCA: Costo Adicionado

MDU: Distribución de Utilidades

MRDU: Residual de Distribución de Utilidades

MMNT: Margen Neto Transaccional de Utilidad Operacional

# ANEXOS

## **Anexo I**

### **Secciones de un informe de precios de transferencia exigido por el Servicios de Rentas Internas acorde a las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.**

#### A. Antecedentes grupo multinacional:

- i. Historia o panorama.
- ii. Estructura organizacional y societaria.
- iii. Línea de negocio y productos.
- iv. Otros aspectos relevantes.

#### B. Funciones realizadas por el grupo:

- i. Investigación y desarrollo.
- ii. Manufactura.
- iii. Distribución.
- iv. Mercadeo y publicidad.
- v. Ventas.

#### C. Antecedentes compañía local:

- i. Historia o panorama.
- ii. Estructura organizacional y societaria.
- iii. Línea de negocio y productos.
- iv. Clientes.
- v. Competencia.
- vi. Otros aspectos relevantes.

#### D. Funciones realizadas por el grupo:

- i. Investigación y desarrollo.
- ii. Manufactura.
- iii. Distribución.
- iv. Compras (locales y al exterior).
- v. Ventas (locales y al exterior).



- vi. Mercadeo y publicidad.
- vii. Control de calidad.
- viii. Operaciones financieras.

E. Riesgos asumidos:

- i. Mercado.
- ii. Propiedad, planta y equipo.
- iii. Investigación y desarrollo.
- iv. Financieros.
- v. Cambiarios.
- vi. Tasas de interés.
- vii. De crédito.
- viii. Otros aplicables.

F. Activos utilizados.

G. Transacciones inter-compañía:

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

III. Análisis de mercado

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

- A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.
  - B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.
  - C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.
  - D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.
- IV. Análisis Económico: Donde se deberán describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia:
- a. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas<sup>53</sup>.
  - b. Selección del método más apropiado indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.
  - c. Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.
  - d. Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.
  - e. Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
  - f. Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.
  - g. Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.
  - h. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.

---

<sup>53</sup> De acuerdo a la circular emitida por el Servicio de Rentas Internas No. NAC-DGECCGC11 -00009 del 18 de mayo de 2011, la suma de todas las cuantificaciones corresponde al monto acumulado de operaciones efectuadas dentro de un mismo período fiscal entre el sujeto pasivo del Impuesto a la Renta y sus partes relacionadas domiciliadas en el exterior. El referido monto acumulado de operaciones efectuadas dentro de un mismo período fiscal debe ser igual a la suma de los valores consignados en los casilleros informativos de operaciones con partes relacionadas del exterior, del Formulario 101 de Declaración de Impuesto a la Renta de sociedades y establecimientos permanentes.

- i. Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.
- j. Conclusiones a las que se hubiera llegado.

## Anexo II

### Estados de Resultados de The Andersons Inc

The Andersons, Inc.							
Annual Income Statement							
[Standardized in USD Thousands]							
				31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009	Average
				12 Months	12 Months	12 Months	2009-2011
Period Length				Updated Normal	Updated Normal	Updated Normal	Updated Normal
UpdateType/Date				31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009	31-Dec-2009
Filed Currency				USD	USD	USD	USD
Exchange Rate (Period Average)				1	1	1	1
Auditor				Pricewaterhouse Coopers LLP	Pricewaterhouse Coopers LLP	Pricewaterhouse Coopers LLP	Pricewaterhouse Coopers LLP
Auditor Opinion				Unqualified	Unqualified	Unqualified with Explanation	Unqualified with Explanation
Net Sales				4,576,331.00	3,393,791.00	3,025,304.00	3,665,142.00
<b>Revenue</b>				<b>4,576,331.00</b>	<b>3,393,791.00</b>	<b>3,025,304.00</b>	<b>3,665,142.00</b>
<b>Total Revenue</b>				<b>4,576,331.00</b>	<b>3,393,791.00</b>	<b>3,025,304.00</b>	<b>3,665,142.00</b>
Cost of Revenue				4,223,479.00	3,112,112.00	2,769,798.00	3,368,463.00
<b>Cost of Revenue, Total</b>				<b>4,223,479.00</b>	<b>3,112,112.00</b>	<b>2,769,798.00</b>	<b>3,368,463.00</b>
<b>Gross Profit</b>				<b>352,852.00</b>	<b>281,679.00</b>	<b>255,506.00</b>	<b>296,679.00</b>
Selling/General/Administrative Expense				229,090.00	195,330.00	199,116.00	207,845.33
<b>Total Selling/General/Administrative Expenses</b>				<b>229,090.00</b>	<b>195,330.00</b>	<b>199,116.00</b>	<b>207,845.33</b>
Interest Expense - Operating				25,256.00	19,865.00	20,688.00	21,936.33
Interest Expense - Net Operating				25,256.00	19,865.00	20,688.00	21,936.33
Investment Income - Operating				(41,450.00)	(26,007.00)	(17,463.00)	(28,306.67)
Interest/Investment Income - Operating				(41,450.00)	(26,007.00)	(17,463.00)	(28,306.67)
<b>Interest Expense (Income) - Net Operating Total</b>				<b>(16,194.00)</b>	<b>(6,142.00)</b>	<b>3,225.00</b>	<b>(6,370.33)</b>
Other, Net				(7,922.00)	(11,652.00)	(8,331.00)	(9,301.67)
<b>Other Operating Expenses, Total</b>				<b>(7,922.00)</b>	<b>(11,652.00)</b>	<b>(8,331.00)</b>	<b>(9,301.67)</b>
<b>Total Operating Expense</b>				<b>4,428,453.00</b>	<b>3,289,648.00</b>	<b>2,963,808.00</b>	<b>3,560,636.33</b>
<b>Operating Income</b>				<b>147,878.00</b>	<b>104,143.00</b>	<b>61,496.00</b>	<b>104,505.67</b>
<b>Income Before Tax</b>				<b>147,878.00</b>	<b>104,143.00</b>	<b>61,496.00</b>	<b>104,505.67</b>
Total Income Tax				51,053.00	39,262.00	21,930.00	37,415.00
<b>Income After Tax</b>				<b>96,825.00</b>	<b>64,881.00</b>	<b>39,566.00</b>	<b>67,090.67</b>
Minority Interest				(1,719.00)	(219.00)	(1,215.00)	(1,051.00)
<b>Net Income Before Extraord Items</b>				<b>95,106.00</b>	<b>64,662.00</b>	<b>38,351.00</b>	<b>66,039.67</b>
<b>Net Income</b>				<b>95,106.00</b>	<b>64,662.00</b>	<b>38,351.00</b>	<b>66,039.67</b>
<b>PLI (Operating Margin) Sin Ajustes de Capital</b>				<b>3.23%</b>	<b>3.07%</b>	<b>2.03%</b>	
<b>PLI (Operating Margin) Ajustado</b>				<b>2.70%</b>	<b>2.46%</b>	<b>1.60%</b>	

## Anexo III

### Estados de Resultados de Universal Corp

Universal Corp				
Annual Income Statement				
[Standardized in USD Thousands]				
	31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009	Average
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months	2009-2011
UpdateType/Date	Updated Normal 31-Mar-2011	Updated Normal 31-Mar-2010	Updated Normal 31-Mar-2009	Updated Normal 31-Mar-2009
Filed Currency	USD	USD	USD	USD
Exchange Rate (Period Average)	1	1	1	1
Auditor	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified with Explanation	Unqualified with Explanation	Unqualified with Explanation
Net Sales	2,571,527.00	2,491,738.00	2,554,659.00	2,539,308.00
<b>Revenue</b>	<b>2,571,527.00</b>	<b>2,491,738.00</b>	<b>2,554,659.00</b>	<b>2,539,308.00</b>
<b>Total Revenue</b>	<b>2,571,527.00</b>	<b>2,491,738.00</b>	<b>2,554,659.00</b>	<b>2,539,308.00</b>
Cost of Revenue	2,063,194.00	1,949,473.00	2,035,318.00	2,015,995.00
<b>Cost of Revenue, Total</b>	<b>2,063,194.00</b>	<b>1,949,473.00</b>	<b>2,035,318.00</b>	<b>2,015,995.00</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>508,333.00</b>	<b>542,265.00</b>	<b>519,341.00</b>	<b>523,313.00</b>
Selling/General/Administrative Expense	259,042.00	285,056.00	309,409.00	284,502.33
<b>Total Selling/General/Administrative Expenses</b>	<b>259,042.00</b>	<b>285,056.00</b>	<b>309,409.00</b>	<b>284,502.33</b>
Restructuring Charge	15,872.00	-	-	5,290.67
Litigation	(7,445.00)	-	-	(7,445.00)
Impairment- Assets Held for Use	5,632.00	-	-	5,632.00
<b>Unusual Expense (Income)</b>	<b>14,059.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,686.33</b>
Other, Net	(19,368.00)	-	-	(6,456.00)
<b>Other Operating Expenses, Total</b>	<b>(19,368.00)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(6,456.00)</b>
<b>Total Operating Expense</b>	<b>2,316,927.00</b>	<b>2,234,529.00</b>	<b>2,344,727.00</b>	<b>2,298,727.67</b>
<b>Operating Income</b>	<b>254,600.00</b>	<b>257,209.00</b>	<b>209,932.00</b>	<b>240,580.33</b>
Interest Expense - Non-Operating	(23,058.00)	(24,210.00)	(35,631.00)	(27,633.00)
Interest Expense, Net Non-Operating	(23,058.00)	(24,210.00)	(35,631.00)	(27,633.00)
Interest Income - Non-Operating	2,723.00	1,253.00	2,305.00	2,093.67
Investment Income - Non-Operating	8,634.00	22,376.00	20,543.00	17,184.33
Interest/Investment Income - Non-Operating	11,357.00	23,629.00	22,848.00	19,278.00
<b>Interest Income (Expense) - Net Non-Operating Total</b>	<b>(11,701.00)</b>	<b>(581.00)</b>	<b>(12,783.00)</b>	<b>(8,355.00)</b>
<b>Income Before Tax</b>	<b>242,899.00</b>	<b>256,628.00</b>	<b>197,149.00</b>	<b>232,225.33</b>
Total Income Tax	78,349.00	86,283.00	64,588.00	76,406.67
<b>Income After Tax</b>	<b>164,550.00</b>	<b>170,345.00</b>	<b>132,561.00</b>	<b>155,818.67</b>
Minority Interest	(7,985.00)	(1,948.00)	(822.00)	(3,585.00)
<b>Net Income Before Extraord Items</b>	<b>156,565.00</b>	<b>168,397.00</b>	<b>131,739.00</b>	<b>152,233.67</b>
Discontinued Operations	-	-	-	-
<b>Total Extraord Items</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Net Income</b>	<b>156,565.00</b>	<b>168,397.00</b>	<b>131,739.00</b>	<b>152,233.67</b>
<b>PLI (Operating Margin) Sin Ajustes de Capital</b>	<b>9.90%</b>	<b>10.32%</b>	<b>8.22%</b>	
<b>PLI (Operating Margin) Ajustado</b>	<b>8.90%</b>	<b>9.20%</b>	<b>7.40%</b>	

## Anexo IV

### Estados de Resultados de Bunge Ltd

Bunge Ltd				
Annual Income Statement				
[Standardized in USD Thousands]				
	31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009	Average
	12 Months	12 Months	12 Months	2009-2011
Period Length	Restated Normal 31-	Updated Normal 31-	Updated Normal 31-	Updated Normal 31-
UpdateType/Date	Dec-2012	Dec-2010	Dec-2009	Dec-2009
Filed Currency	USD	USD	USD	USD
Exchange Rate (Period Average)	1	1	1	1
Auditor	Deloitte & Touche LLP	Deloitte & Touche LLP	Deloitte & Touche LLP	Deloitte & Touche LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified	Unqualified	Unqualified
Net Sales	56,097,000.00	45,707,000.00	41,926,000.00	47,910,000.00
<b>Revenue</b>	<b>56,097,000.00</b>	<b>45,707,000.00</b>	<b>41,926,000.00</b>	<b>47,910,000.00</b>
<b>Total Revenue</b>	<b>56,097,000.00</b>	<b>45,707,000.00</b>	<b>41,926,000.00</b>	<b>47,910,000.00</b>
Cost of Revenue	53,470,000.00	43,196,000.00	40,722,000.00	45,796,000.00
<b>Cost of Revenue, Total</b>	<b>53,470,000.00</b>	<b>43,196,000.00</b>	<b>40,722,000.00</b>	<b>45,796,000.00</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>2,627,000.00</b>	<b>2,511,000.00</b>	<b>1,204,000.00</b>	<b>2,114,000.00</b>
Selling/General/Administrative Expense	1,436,000.00	1,558,000.00	1,342,000.00	1,445,333.33
<b>Total Selling/General/Administrative Expenses</b>	<b>1,436,000.00</b>	<b>1,558,000.00</b>	<b>1,342,000.00</b>	<b>1,445,333.33</b>
Interest Expense - Operating	301,000.00	298,000.00	283,000.00	294,000.00
Interest Expense - Net Operating	301,000.00	298,000.00	283,000.00	294,000.00
Interest Income - Operating	(102,000.00)	(69,000.00)	(122,000.00)	(97,666.67)
Investment Income - Operating	9,000.00	(2,000.00)	(469,000.00)	(154,000.00)
Interest/Investment Income - Operating	(93,000.00)	(71,000.00)	(591,000.00)	(251,666.67)
<b>Interest Expense (Income) - Net Operating Total</b>	<b>208,000.00</b>	<b>227,000.00</b>	<b>(308,000.00)</b>	<b>42,333.33</b>
Impairment-Assets Held for Use	-	-	-	-
Loss (Gain) on Sale of Assets - Operating	-	(2,440,000.00)	-	-
Other Unusual Expense (Income)	-	90,000.00	-	30,000.00
<b>Unusual Expense (Income)</b>	<b>-</b>	<b>(2,350,000.00)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Other, Net	(7,000.00)	26,000.00	25,000.00	14,666.67
<b>Other Operating Expenses, Total</b>	<b>(7,000.00)</b>	<b>26,000.00</b>	<b>25,000.00</b>	<b>14,666.67</b>
<b>Total Operating Expense</b>	<b>55,107,000.00</b>	<b>42,657,000.00</b>	<b>41,781,000.00</b>	<b>46,515,000.00</b>
<b>Operating Income</b>	<b>990,000.00</b>	<b>3,050,000.00</b>	<b>145,000.00</b>	<b>1,395,000.00</b>
<b>Income Before Tax</b>	<b>990,000.00</b>	<b>3,050,000.00</b>	<b>145,000.00</b>	<b>1,395,000.00</b>
Total Income Tax	55,000.00	689,000.00	(110,000.00)	211,333.33
<b>Income After Tax</b>	<b>935,000.00</b>	<b>2,361,000.00</b>	<b>255,000.00</b>	<b>1,183,666.67</b>
Minority Interest	32,000.00	(34,000.00)	26,000.00	8,000.00
Equity In Affiliates	-	27,000.00	80,000.00	53,500.00
<b>Net Income Before Extraord Items</b>	<b>967,000.00</b>	<b>2,354,000.00</b>	<b>361,000.00</b>	<b>1,227,333.33</b>
Discontinued Operations	(25,000.00)	-	-	(25,000.00)
<b>Total Extraord Items</b>	<b>(25,000.00)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(25,000.00)</b>
<b>Net Income</b>	<b>942,000.00</b>	<b>2,354,000.00</b>	<b>361,000.00</b>	<b>1,219,000.00</b>
<b>PLI (Operating Margin) Sin Ajustes de Capital</b>	<b>1.76%</b>	<b>6.67%</b>	<b>0.35%</b>	
<b>PLI (Operating Margin) Ajustado</b>	<b>1.43%</b>	<b>6.20%</b>	<b>-0.03%</b>	

## Anexo V

### Estados de Resultados de Calavo Growers Inc

Calavo Growers, Inc.				
Annual Income Statement				
[Standardized in USD Thousands]				
	31-Oct-2011	31-Oct-2010	31-Oct-2009	Average
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months	2009-2011
UpdateType/Date	Reclassified Normal 31-Oct- 2012	Updated Normal 31-Oct-2010	Updated Normal 31-Oct-2009	Updated Normal 31-Oct-2009
Filed Currency	USD	USD	USD	USD
Exchange Rate (Period Average)	1	1	1	1
Auditor	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified	Unqualified	Unqualified
Net Sales	522,529.00	398,351.00	344,765.00	421,881.67
<b>Revenue</b>	<b>522,529.00</b>	<b>398,351.00</b>	<b>344,765.00</b>	421,881.67
<b>Total Revenue</b>	<b>522,529.00</b>	<b>398,351.00</b>	<b>344,765.00</b>	421,881.67
Cost of Revenue	480,221.00	346,821.00	300,232.00	375,758.00
<b>Cost of Revenue, Total</b>	<b>480,221.00</b>	<b>346,821.00</b>	<b>300,232.00</b>	375,758.00
<b>Gross Profit</b>	<b>42,308.00</b>	<b>51,530.00</b>	<b>44,533.00</b>	<b>46,123.67</b>
Selling/General/Administrative Expense	23,976.00	23,168.00	22,791.00	23,311.67
<b>Total Selling/General/Administrative Expenses</b>	<b>23,976.00</b>	<b>23,168.00</b>	<b>22,791.00</b>	23,311.67
<b>Total Operating Expense</b>	<b>504,197.00</b>	<b>369,989.00</b>	<b>323,023.00</b>	399,069.67
<b>Operating Income</b>	<b>18,332.00</b>	<b>28,362.00</b>	<b>21,742.00</b>	<b>22,812.00</b>
Interest Expense - Non-Operating	(1,016.00)	(834.00)	(1,108.00)	(986.00)
Interest Expense, Net Non-Operating	(1,016.00)	(834.00)	(1,108.00)	(986.00)
Interest Income - Non-Operating	191.00	274.00	381.00	282.00
Investment Income - Non-Operating	557.00	749.00	610.00	638.67
Interest/Investment Income - Non-Operating	748.00	1,023.00	991.00	920.67
<b>Interest Income (Expense) - Net Non-Operating Total</b>	<b>(268.00)</b>	<b>189.00</b>	<b>(117.00)</b>	<b>(65.33)</b>
Other Non-Operating Income (Expense)	140.00	430.00	263.00	277.67
<b>Other, Net</b>	<b>140.00</b>	<b>430.00</b>	<b>263.00</b>	277.67
<b>Income Before Tax</b>	<b>18,204.00</b>	<b>28,981.00</b>	<b>21,888.00</b>	23,024.33
Total Income Tax	7,249.00	11,341.00	8,277.00	8,955.67
<b>Income After Tax</b>	<b>10,955.00</b>	<b>17,640.00</b>	<b>13,611.00</b>	14,068.67
Minority Interest	113.00	124.00	-	118.50
<b>Net Income Before Extraord Items</b>	<b>11,068.00</b>	<b>17,764.00</b>	<b>13,611.00</b>	14,147.67
<b>Net Income</b>	<b>11,068.00</b>	<b>17,764.00</b>	<b>13,611.00</b>	14,147.67
<b>PLI (Operating Margin) Sin Ajustes de Capital</b>	<b>3.51%</b>	<b>7.12%</b>	<b>6.31%</b>	
<b>PLI (Operating Margin) Ajustado</b>	<b>3.40%</b>	<b>7.00%</b>	<b>6.19%</b>	

## Anexo VI

### Estados de Resultados de Sucursal B

<b>PRECIOS DE TRANSFERENCIA</b>	
<b>EMPRESA EN PUEBA</b>	
<b>ECUADOR 2011</b>	
	<b>31 de Diciembre 2011</b>
Period Length	12 meses
Moneda	USD
Auditor	PricewaterhouseCoopers
Ventas Netas	3,227,432.00
<b>Ingresos</b>	<b>3,227,432.00</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>3,227,432.00</b>
Costos de Ventas	2,765,104.00
<b>Costos de Ventas, Total</b>	<b>2,765,104.00</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>462,328.00</b>
Gasto de Ventas /General/ Administrativos	265,224.00
Gasto de Publicidad	58,000.00
<b>Gastos Operativos</b>	<b>323,224.00</b>
Depreciación	51,172.00
Amortización de Intangibles	9,844.00
<b>Depreciación/Amortización</b>	<b>61,016.00</b>
Ingresos Financieros	2,925.00
<b>Ingresos Financieros Total</b>	<b>2,925.00</b>
Deterioro de Activos en Uso	-
Pérdida (Ganancia) en venta de Activos	(32,497.00)
<b>Otros Gastos (Ingresos)</b>	<b>(32,497.00)</b>
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>3,119,772.00</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>107,660.00</b>
Otros Gastos No Operativos	(57,058.00)
Otros Ingresos No Operativos	5,532.00
<b>Otros Ingresos (Gastos) - Netos No Operativos Total</b>	<b>(51,526.00)</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>59,023.00</b>
Impuesto a la Renta	(1,600.00)
<b>Utilidad Neta</b>	<b>60,623.00</b>
<b>MO</b>	<b>3.34%</b>
<b>MO Ajustado</b>	<b>3.12%</b>



## Anexo VI

### Balance General de The Andersons, Inc

The Andersons, Inc. Annual Balance Sheet [Standardized in USD Thousands]			
	31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009
UpdateType/Date	Updated Normal 31-Dec-2011	Updated Normal 31-Dec-	Updated Normal 31-Dec-2009
Filed Currency	USD	USD	USD
Exchange Rate	1	1	1
Auditor	PricewaterhouseCoopers LLP	PricewaterhouseCoopers LLP	PricewaterhouseCoopers LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified	Unqualified with Explanation
Cash & Equivalents	20,390.00	29,219.00	145,929.00
<b>Cash and Short Term Investments</b>	<b>20,390.00</b>	<b>29,219.00</b>	<b>145,929.00</b>
Accounts Receivable - Trade, Gross	172,439.00	157,911.00	145,948.00
Provision for Doubtful Accounts	(4,799.00)	(5,684.00)	(8,753.00)
Trade Accounts Receivable - Net	167,640.00	152,227.00	137,195.00
<b>Total Receivables, Net</b>	<b>167,640.00</b>	<b>152,227.00</b>	<b>137,195.00</b>
Inventories - Finished Goods	601,410.00	521,683.00	292,714.00
Inventories - Raw Materials	155,717.00	123,136.00	112,230.00
Inventories - Other	3,332.00	2,370.00	2,901.00
<b>Total Inventory</b>	<b>760,459.00</b>	<b>647,189.00</b>	<b>407,845.00</b>
Prepaid Expenses	34,649.00	34,501.00	28,180.00
Restricted Cash - Current	18,651.00	12,134.00	3,123.00
Deferred Income Tax - Current Asset	21,483.00	16,813.00	13,284.00
Other Current Assets	83,950.00	246,475.00	51,267.00
<b>Other Current Assets, Total</b>	<b>124,084.00</b>	<b>275,422.00</b>	<b>67,674.00</b>
<b>Total Current Assets</b>	<b>1,107,222.00</b>	<b>1,138,558.00</b>	<b>786,823.00</b>
Buildings	216,074.00	201,853.00	187,311.00
Machinery/Equipment	191,833.00	181,650.00	162,810.00
Construction in Progress	13,006.00	2,572.00	2,624.00
Leases	272,883.00	234,667.00	241,681.00
Other Property/Plant/Equipment	10,861.00	10,306.00	10,202.00
Property/Plant/Equipment - Gross	704,657.00	631,048.00	604,628.00
Accumulated Depreciation	(332,433.00)	(311,533.00)	(293,186.00)
<b>Property/Plant/Equipment - Net</b>	<b>372,224.00</b>	<b>319,515.00</b>	<b>311,442.00</b>
Intangibles - Gross	20,220.00	19,349.00	15,951.00
Accumulated Intangible Amortization	(10,105.00)	(7,378.00)	(4,962.00)
<b>Intangibles, Net</b>	<b>10,115.00</b>	<b>11,971.00</b>	<b>10,989.00</b>
LT Investment - Affiliate Companies	199,061.00	175,349.00	157,360.00
<b>Long Term Investments</b>	<b>199,061.00</b>	<b>175,349.00</b>	<b>157,360.00</b>
Other Long Term Assets	45,501.00	53,997.00	17,777.00
<b>Other Long Term Assets, Total</b>	<b>45,501.00</b>	<b>53,997.00</b>	<b>17,777.00</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,734,123.00</b>	<b>1,699,390.00</b>	<b>1,284,391.00</b>
<b>Accounts Payable</b>	<b>391,905.00</b>	<b>274,596.00</b>	<b>234,396.00</b>
<b>Payable/Accrued</b>	<b>60,445.00</b>	<b>48,851.00</b>	<b>41,563.00</b>
Notes Payable/Short Term Debt	71,500.00	241,100.00	-
Current Portion - Long Term Debt/Capital Leases	32,208.00	24,524.00	10,935.00
Customer Advances	79,557.00	78,550.00	56,698.00
Other Payables	142,762.00	111,501.00	110,658.00
Other Current Liabilities	15,874.00	57,621.00	24,871.00
<b>Other Current liabilities, Total</b>	<b>238,193.00</b>	<b>247,672.00</b>	<b>192,227.00</b>
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>794,251.00</b>	<b>836,743.00</b>	<b>479,121.00</b>
Long Term Debt	238,885.00	276,825.00	308,026.00
<b>Total Long Term Debt</b>	<b>238,885.00</b>	<b>276,825.00</b>	<b>308,026.00</b>
<b>Total Debt</b>	<b>342,593.00</b>	<b>542,449.00</b>	<b>318,961.00</b>
Deferred Income Tax - LT Liability	64,640.00	62,649.00	49,138.00
<b>Deferred Income Tax</b>	<b>64,640.00</b>	<b>62,649.00</b>	<b>49,138.00</b>
Minority Interest	14,847.00	13,128.00	12,909.00
Pension Benefits - Underfunded	52,972.00	30,152.00	24,949.00
Other Long Term Liabilities	44,533.00	28,462.00	16,881.00
<b>Other Liabilities, Total</b>	<b>97,505.00</b>	<b>58,614.00</b>	<b>41,830.00</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>1,210,128.00</b>	<b>1,247,959.00</b>	<b>891,024.00</b>
Common Stock	96.00	96.00	96.00
<b>Common Stock</b>	<b>96.00</b>	<b>96.00</b>	<b>96.00</b>
Additional Paid-In Capital	179,463.00	177,875.00	175,477.00
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	402,523.00	316,317.00	258,662.00
Treasury Stock - Common	(14,997.00)	(14,058.00)	(15,554.00)
Other Equity	-	-	-

## Anexo VII

### Balance General de Bunge, Ltda

Bunge Ltd			
Annual Balance Sheet			
[Standardized in USD Thousands]			
	31-Dec-2011	31-Dec-2010	31-Dec-2009
UpdateType/Date	Updated Normal 31-Dec-2011	Updated Normal 31-Dec-2010	Reclassified Normal 31-Dec-2010
Filed Currency	USD	USD	USD
Exchange Rate	1	1	1
Auditor	Deloitte & Touche LLP	Deloitte & Touche LLP	Deloitte & Touche LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified	Unqualified
Cash & Equivalents	835,000.00	578,000.00	553,000.00
Short Term Investments	402,000.00	965,000.00	545,000.00
<b>Cash and Short Term Investments</b>	<b>1,237,000.00</b>	<b>1,543,000.00</b>	<b>1,098,000.00</b>
Accounts Receivable - Trade, Gross	2,572,000.00	3,078,000.00	2,555,000.00
Provision for Doubtful Accounts	(113,000.00)	(177,000.00)	(192,000.00)
Trade Accounts Receivable - Net	2,459,000.00	2,901,000.00	2,363,000.00
Other Receivables	720,000.00	500,000.00	680,000.00
<b>Total Receivables, Net</b>	<b>3,179,000.00</b>	<b>3,401,000.00</b>	<b>3,043,000.00</b>
Inventories - Finished Goods	4,545,000.00	5,496,000.00	3,624,000.00
Inventories - Work In Progress	130,000.00	163,000.00	118,000.00
Inventories - Raw Materials	1,058,000.00	976,000.00	1,120,000.00
<b>Total Inventory</b>	<b>5,733,000.00</b>	<b>6,635,000.00</b>	<b>4,862,000.00</b>
Prepaid Expenses	575,000.00	487,000.00	110,000.00
Restricted Cash - Current	43,000.00	-	-
Deferred Income Tax - Current Asset	305,000.00	233,000.00	506,000.00
Discontinued Operations - Current Asset	-	-	-
Other Current Assets	2,056,000.00	3,516,000.00	2,164,000.00
<b>Other Current Assets, Total</b>	<b>2,404,000.00</b>	<b>3,749,000.00</b>	<b>2,670,000.00</b>
<b>Total Current Assets</b>	<b>13,128,000.00</b>	<b>15,815,000.00</b>	<b>11,783,000.00</b>
Buildings	1,794,000.00	1,743,000.00	2,068,000.00
Land/Improvements	468,000.00	483,000.00	347,000.00
Machinery/Equipment	5,220,000.00	5,071,000.00	5,252,000.00
Construction in Progress	1,198,000.00	998,000.00	1,011,000.00
Natural Resources	-	-	301,000.00
Property/Plant/Equipment - Gross	8,680,000.00	8,295,000.00	8,979,000.00
Accumulated Depreciation	(3,163,000.00)	(2,983,000.00)	(3,632,000.00)
<b>Property/Plant/Equipment - Net</b>	<b>5,517,000.00</b>	<b>5,312,000.00</b>	<b>5,347,000.00</b>
<b>Goodwill, Net</b>	<b>893,000.00</b>	<b>934,000.00</b>	<b>427,000.00</b>
Intangibles - Gross	335,000.00	282,000.00	242,000.00
Accumulated Intangible Amortization	(115,000.00)	(96,000.00)	(72,000.00)
<b>Intangibles, Net</b>	<b>220,000.00</b>	<b>186,000.00</b>	<b>170,000.00</b>
LT Investment - Affiliate Companies	600,000.00	609,000.00	622,000.00
<b>Long Term Investments</b>	<b>600,000.00</b>	<b>609,000.00</b>	<b>622,000.00</b>
Deferred Income Tax - Long Term Asset	1,211,000.00	1,200,000.00	979,000.00
Discontinued Operations - Long Term Asset	-	-	-
Other Long Term Assets	1,706,000.00	1,945,000.00	1,958,000.00
<b>Other Long Term Assets, Total</b>	<b>2,917,000.00</b>	<b>3,145,000.00</b>	<b>2,937,000.00</b>
<b>Total Assets</b>	<b>23,275,000.00</b>	<b>26,001,000.00</b>	<b>21,286,000.00</b>
<b>Accounts Payable</b>	<b>3,173,000.00</b>	<b>3,637,000.00</b>	<b>3,275,000.00</b>
<b>Accrued Expenses</b>	<b>1,179,000.00</b>	<b>1,268,000.00</b>	<b>1,046,000.00</b>
Notes Payable/Short Term Debt	719,000.00	1,718,000.00	166,000.00
Current Portion - Long Term Debt/Capital Leases	14,000.00	612,000.00	31,000.00
Customer Advances	283,000.00	323,000.00	253,000.00
Deferred Income Tax - Current Liability	152,000.00	262,000.00	100,000.00
Discontinued Operations - Current Liability	-	-	-
Other Current Liabilities	1,427,000.00	2,184,000.00	1,336,000.00
<b>Other Current liabilities, Total</b>	<b>1,862,000.00</b>	<b>2,769,000.00</b>	<b>1,689,000.00</b>
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>6,947,000.00</b>	<b>10,004,000.00</b>	<b>6,207,000.00</b>
Long Term Debt	3,348,000.00	2,551,000.00	3,618,000.00
<b>Total Long Term Debt</b>	<b>3,348,000.00</b>	<b>2,551,000.00</b>	<b>3,618,000.00</b>
<b>Total Debt</b>	<b>4,081,000.00</b>	<b>4,881,000.00</b>	<b>3,815,000.00</b>
Deferred Income Tax - LT Liability	134,000.00	84,000.00	183,000.00
<b>Deferred Income Tax</b>	<b>134,000.00</b>	<b>84,000.00</b>	<b>183,000.00</b>
Minority Interest	368,000.00	334,000.00	871,000.00
Other Long Term Liabilities	771,000.00	808,000.00	913,000.00
Discontinued Operations - Liabilities	-	-	-
<b>Other Liabilities, Total</b>	<b>771,000.00</b>	<b>808,000.00</b>	<b>913,000.00</b>

## Anexo VIII

### Balance General de Universal Corp

Universal Corp			
Annual Balance Sheet			
[Standardized in USD Thousands]			
	31-Mar-2011	31-Mar-2010	31-Mar-2009
UpdateType/Date	Updated Normal 31-Mar-2011	Updated Normal 31-Mar-2010	Updated Normal 31-Mar-2009
Filed Currency	USD	USD	USD
Exchange Rate	1	1	1
Auditor	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP	Ernst & Young LLP
Auditor Opinion	Unqualified	Unqualified with Explanation	Unqualified with Explanation
Cash & Equivalents	141,007.00	245,953.00	212,626.00
Short Term Investments			-
<b>Cash and Short Term Investments</b>	<b>141,007.00</b>	<b>245,953.00</b>	<b>212,626.00</b>
Accounts Receivable - Trade, Gross	341,175.00	271,260.00	266,883.00
Provision for Doubtful Accounts	(5,600.00)	(4,300.00)	(3,500.00)
Trade Accounts Receivable - Net	346,008.00	278,630.00	283,754.00
<b>Total Receivables, Net</b>	<b>346,008.00</b>	<b>278,630.00</b>	<b>283,754.00</b>
Inventories - Other	791,069.00	865,138.00	646,848.00
<b>Total Inventory</b>	<b>791,069.00</b>	<b>865,138.00</b>	<b>646,848.00</b>
Prepaid Expenses	179,277.00	180,914.00	227,463.00
Deferred Income Tax - Current Asset	47,009.00	47,074.00	68,264.00
Other Current Assets	73,864.00	75,367.00	64,964.00
<b>Other Current Assets, Total</b>	<b>120,873.00</b>	<b>122,441.00</b>	<b>133,228.00</b>
<b>Total Current Assets</b>	<b>1,578,234.00</b>	<b>1,693,076.00</b>	<b>1,503,919.00</b>
Buildings	257,380.00	266,350.00	251,875.00
Land/Improvements	14,851.00	16,036.00	15,773.00
Machinery/Equipment	555,316.00	532,824.00	492,214.00
Property/Plant/Equipment - Gross	827,547.00	815,210.00	759,862.00
Accumulated Depreciation	(510,844.00)	(485,723.00)	(447,575.00)
<b>Property/Plant/Equipment - Net</b>	<b>316,703.00</b>	<b>329,487.00</b>	<b>312,287.00</b>
<b>Goodwill, Net</b>	<b>99,546.00</b>	<b>105,561.00</b>	<b>106,097.00</b>
LT Investment - Affiliate Companies	115,478.00	106,336.00	103,987.00
<b>Long Term Investments</b>	<b>115,478.00</b>	<b>106,336.00</b>	<b>103,987.00</b>
Deferred Income Tax - Long Term Asset	18,177.00	30,073.00	17,376.00
Other Long Term Assets	99,729.00	106,507.00	94,510.00
<b>Other Long Term Assets, Total</b>	<b>117,906.00</b>	<b>136,580.00</b>	<b>111,886.00</b>
<b>Total Assets</b>	<b>2,227,867.00</b>	<b>2,371,040.00</b>	<b>2,138,176.00</b>
<b>Accounts Payable</b>	<b>4,154.00</b>	<b>6,464.00</b>	<b>19,191.00</b>
<b>Payable/Accrued</b>	<b>213,014.00</b>	<b>259,576.00</b>	<b>236,837.00</b>
Accrued Expenses	30,201.00	30,097.00	24,710.00
Notes Payable/Short Term Debt	149,291.00	177,013.00	168,608.00
Current Portion - Long Term Debt/Capital Leases	95,000.00	15,000.00	79,500.00
Customer Advances	8,426.00	107,858.00	14,162.00
Income Taxes Payable	12,265.00	18,991.00	6,867.00
<b>Other Current liabilities, Total</b>	<b>20,691.00</b>	<b>126,849.00</b>	<b>21,029.00</b>
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>512,351.00</b>	<b>614,999.00</b>	<b>549,875.00</b>
Long Term Debt	320,193.00	414,764.00	331,808.00
<b>Total Long Term Debt</b>	<b>320,193.00</b>	<b>414,764.00</b>	<b>331,808.00</b>
<b>Total Debt</b>	<b>564,484.00</b>	<b>606,777.00</b>	<b>579,916.00</b>
Deferred Income Tax - LT Liability	42,847.00	46,128.00	52,842.00
<b>Deferred Income Tax</b>	<b>42,847.00</b>	<b>46,128.00</b>	<b>52,842.00</b>
Minority Interest	13,799.00	5,805.00	3,771.00
Pension Benefits - Underfunded	102,858.00	96,888.00	91,248.00
Other Long Term Liabilities	50,213.00	69,886.00	79,159.00
<b>Other Liabilities, Total</b>	<b>153,071.00</b>	<b>166,774.00</b>	<b>170,407.00</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>1,042,261.00</b>	<b>1,248,470.00</b>	<b>1,108,703.00</b>
Convertible Preferred Stock - Non Redeemable	213,023.00	213,023.00	213,023.00
<b>Preferred Stock - Non Redeemable, Net</b>	<b>213,023.00</b>	<b>213,023.00</b>	<b>213,023.00</b>
Common Stock	191,608.00	195,001.00	194,037.00
<b>Common Stock</b>	<b>191,608.00</b>	<b>195,001.00</b>	<b>194,037.00</b>
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	825,751.00	767,213.00	686,960.00
Translation Adjustment	(1,129.00)	(11,278.00)	-
Minimum Pension Liability Adjustment	(43,647.00)	(41,389.00)	-
Other Comprehensive Income	-	-	(64,547.00)
<b>Other Equity, Total</b>	<b>(44,776.00)</b>	<b>(52,667.00)</b>	<b>(64,547.00)</b>
<b>Total Equity</b>	<b>1,185,606.00</b>	<b>1,122,570.00</b>	<b>1,029,473.00</b>

## Anexo IX

### Balance General de Calavo Growers

Calavo Growers, Inc.			
Annual Balance Sheet			
[Standardized in USD Thousands]			
	31-Oct-2011		31-Oct-2010
UpdateType/Date	Updated Normal	31-Oct-2011	Updated Normal 31-Oct-2010
Filed Currency	USD		Restated Normal 31-Oct-2010
Exchange Rate	1		USD
Auditor	Ernst & Young LLP		1
Auditor Opinion	Unqualified		Ernst & Young LLP
			Unqualified
Cash & Equivalents	2,774.00		875.00
<b>Cash and Short Term Investments</b>	<b>2,774.00</b>		<b>875.00</b>
Accounts Receivable - Trade, Gross	38,386.00		24,667.00
Provision for Doubtful Accounts	(2,285.00)		(2,353.00)
Trade Accounts Receivable - Net	36,101.00		22,314.00
Other Receivables	3,111.00		2,178.00
<b>Total Receivables, Net</b>	<b>39,212.00</b>		<b>24,492.00</b>
Inventories - Finished Goods	5,589.00		4,584.00
Inventories - Raw Materials	6,588.00		4,495.00
Inventories - Other	5,610.00		2,652.00
<b>Total Inventory</b>	<b>17,787.00</b>		<b>11,731.00</b>
Prepaid Expenses	9,569.00		9,053.00
Deferred Income Tax - Current Asset	2,136.00		2,728.00
<b>Other Current Assets, Total</b>	<b>2,136.00</b>		<b>2,728.00</b>
<b>Total Current Assets</b>	<b>71,478.00</b>		<b>48,879.00</b>
Buildings	19,594.00		18,522.00
Land/Improvements	7,023.00		6,923.00
Machinery/Equipment	54,990.00		51,021.00
Construction in Progress	4,426.00		648.00
Property/Plant/Equipment - Gross	86,033.00		77,114.00
Accumulated Depreciation	(38,942.00)		(38,493.00)
<b>Property/Plant/Equipment - Net</b>	<b>47,091.00</b>		<b>38,621.00</b>
<b>Goodwill, Net</b>	<b>18,349.00</b>		<b>3,591.00</b>
Intangibles - Gross	12,711.00		4,019.00
Accumulated Intangible Amortization	(1,940.00)		(1,147.00)
<b>Intangibles, Net</b>	<b>10,771.00</b>		<b>2,872.00</b>
LT Investment - Affiliate Companies	32,283.00		25,582.00
<b>Long Term Investments</b>	<b>32,283.00</b>		<b>25,582.00</b>
Note Receivable - Long Term	-		-
Other Long Term Assets	5,351.00		6,076.00
<b>Other Long Term Assets, Total</b>	<b>5,351.00</b>		<b>6,076.00</b>
<b>Total Assets</b>	<b>185,323.00</b>		<b>122,749.00</b>
<b>Accounts Payable</b>	<b>7,038.00</b>		<b>2,223.00</b>
<b>Accrued Expenses</b>	<b>19,285.00</b>		<b>16,123.00</b>
Notes Payable/Short Term Debt	17,860.00		5,520.00
Current Portion - Long Term Debt/Capital Leases	5,448.00		1,366.00
Dividends Payable	8,123.00		7,252.00
Other Payables	5,082.00		4,343.00
<b>Other Current liabilities, Total</b>	<b>13,205.00</b>		<b>11,595.00</b>
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>62,836.00</b>		<b>36,827.00</b>
Long Term Debt	18,244.00		13,908.00
<b>Total Long Term Debt</b>	<b>18,244.00</b>		<b>13,908.00</b>
<b>Total Debt</b>	<b>41,552.00</b>		<b>20,794.00</b>
Deferred Income Tax - LT Liability	8,002.00		2,527.00
<b>Deferred Income Tax</b>	<b>8,002.00</b>		<b>2,527.00</b>
Minority Interest	461.00		-
<b>Total Liabilities</b>	<b>89,543.00</b>		<b>53,262.00</b>
Common Stock	14.00		14.00
<b>Common Stock</b>	<b>14.00</b>		<b>14.00</b>
Additional Paid-In Capital	49,929.00		39,714.00
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	41,902.00		29,293.00
Other Comprehensive Income	3,935.00		466.00
<b>Other Equity, Total</b>	<b>3,935.00</b>		<b>466.00</b>
<b>Total Equity</b>	<b>95,780.00</b>		<b>69,487.00</b>
<b>Total Liabilities &amp; Shareholders' Equity</b>	<b>185,323.00</b>		<b>122,749.00</b>