



**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES  
Y ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Convenio Interinstitucional ESPOL-SRI-IAEN**

**Evaluación de la Prelación en los Precios de Transferencia**

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

Presentado por

Ing. Carlos Vicente Marín Quijije

Guayaquil – Ecuador

2014

## **AUTORIA**

Yo, Carlos Vicente Marín Quijije, CI 0923013627 declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así como, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de el/la autor(a) de la Tesis.

Ing. Carlos Vicente Marín Quijije

## **AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN**

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo en publicaciones para lectura seleccionada o fuente de investigación, siempre dando a conocer el nombre del autor y respetando la propiedad intelectual del mismo.

Guayaquil, junio del 2014

Ing. Carlos Vicente Marín Quijije

## **Resumen**

El trabajo de investigación “Evaluación de la prelación en los precios de transferencia” analiza si la aplicación de la prelación de métodos para calcular el ajuste de precios de transferencia garantiza que las empresas del sector bananero paguen el impuesto a la renta en función de los precios internacionales del banano. Para ello, se ha tomado como referencia a la empresa Banasun S.A., compañía exportadora de banano que opera en el Ecuador. El caso de estudio ha sido elaborado en referencia a los estados financieros del ejercicio económico 2010.

Para el análisis, se aplicó tanto la normativa tributaria vigente como las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, es decir, se encontraron empresas comparables y se aplicaron los métodos del margen neto de la transacción y del precio comparable no controlado con el objetivo de analizar el impacto del uso de ambos métodos en el cálculo del rango de plena competencia y el ajuste por precios de transferencia, y por ende, su efecto directo en el impuesto a la renta causado de la empresa.

Al finalizar el trabajo, se detallarán las respectivas conclusiones y recomendaciones, debiendo mencionar que por motivos de la confidencialidad de la información obtenida, el nombre de la empresa fue asignado por el autor de la investigación.

***DEDICATORIA:***

*A mi madre, Silvia Maritza Quijije Briones y a mi abuela Dayse  
Marlene Briones Santistevan, quienes sin lugar a duda, con  
paciencia, amor, esfuerzo y dedicación, son las responsables de que  
haya llegado hasta donde estoy.*

## **AGRADECIMIENTOS:**

*A Dios, y a mi familia por su permanente respaldo y apoyo en todos mis proyectos.*

*A mi maestro y amigo Ing. Rafael Ernesto Moncayo Coello, quien ha sido un pilar fundamental en mi aprendizaje a lo largo de mis estudios tributarios.*

*A la Econ. Isis Elizabeth Feraud Barzola, por su valiosa ayuda en la dirección del presente trabajo de investigación.*

*A las autoridades del Servicio de Rentas Internas, por auspiciarme en varios procesos de formación profesional y a todos los servidores del SRI que contribuyeron significativamente al desarrollo de este proyecto.*

*Al IAEN y a la ESPOL, por brindarme la oportunidad de participar en esta edición de la Maestría y poderme desarrollar como profesional especializado en el campo de la tributación.*

## Capítulo 1

### Introducción

1.1.	Planteamiento del problema	8
1.2.	Objetivo general	10
1.3.	Objetivos específicos	10
1.4.	Justificación	11
1.5.	Hipótesis	12
1.6.	Metodología	12
1.7.	Limitaciones	12

## Capítulo 2

### Aspectos teóricos de los precios de transferencia

2.1.	Generalidades	13
2.1.1.	La globalización	13
2.1.2.	Los impuestos directos	14
2.1.3.	Los paraísos fiscales	16
2.1.4.	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico	21
2.2.	Partes relacionadas	23
2.2.1.	Definiciones	23
2.2.2.	Características	24
2.3.	Precios de transferencia	25
2.3.1.	Antecedentes históricos	25
2.3.2.	Definiciones	26
2.3.3.	Utilización de los precios de transferencia	28
2.3.4.	Principio de plena competencia	32

2.4.	Metodología utilizada por la OCDE, para determinar si los precios de transferencia respetan el principio de plena competencia	34
2.4.1.	Comparabilidad	34
2.4.2.	Aplicación y uso de los métodos de precios de transferencia	49
2.4.3.	Métodos tradicionales	50
2.4.4.	Otros métodos o no tradicionales	54
2.5.	Legislación alusiva a los precios de Transferencia en el Ecuador	57

### **Capítulo 3**

#### **El sector bananero**

3.1.	Antecedentes históricos	62
3.2.	El sector bananero en el Ecuador	65
3.3.	Comportamiento del banano en el mercado mundial	68

### **Capítulo 4**

#### **Metodología para la evaluación de la prelación de los métodos para el ajuste de precios de transferencia**

4.1.	Información general de la compañía Banasun S.A.	80
4.1.1.	Generalidades	80
4.1.2.	Estructura organizacional y societaria	80
4.1.3.	Línea de negocios y productos	82
4.1.4.	Clientes	82
4.1.5.	Competencia	83
4.1.6.	Funciones realizadas	83
4.1.7.	Riegos	86
4.1.8.	Activos utilizados	88



4.2. Cálculo del impuesto a la renta causado sin la aplicación del ajuste de precios de transferencia	89
4.3. Análisis de la utilización de los métodos para aplicar el principio de plena competencia	92
4.4. Análisis de la utilización del método del margen neto de la transacción en una operación de exportación de banano	95
4.4.1. Criterios de comparabilidad	97
4.4.2. Rango de plena competencia	99
4.4.3. Ajuste de precios de transferencia en la conciliación tributaria	101
4.5. Análisis de la utilización del método de precio comparable no controlado en una transacción de exportación de banano	102
4.5.1. Criterios de comparabilidad	103
4.5.2. Rango de plena competencia	104
4.5.3. Ajuste de precios de transferencia en la conciliación tributaria	106
4.5.4. Impuesto a la renta causado incluyendo el ajuste de precios de transferencia	110

## **Capítulo 5**

### **Conclusiones y recomendaciones**

5.1. Conclusiones	113
5.2. Recomendaciones	115

## **Capítulo 6**

Anexos	117
Bibliografía	120

## Índice de cuadros

Cuadro no. 1.	Tarifas del impuesto a la renta en varios países del mundo	30
Cuadro no. 2	Ranking de importancia en temas de tributación internacional	32
Cuadro no. 3	Bases de datos financieros	39
Cuadro no. 4	Precios comparables	41
Cuadro no. 5	Precios comparables	42
Cuadro no. 6	Precios comparables	43
Cuadro no. 7	Precios comparables	44
Cuadro no. 8	Precios comparables	46
Cuadro no. 9	Monto de operaciones entre partes relacionadas que causan la obligación del informe y anexo de precios de transferencia	59
Cuadro no. 10	Exportaciones sobre el PIB	67
Cuadro no. 11	Exportaciones del año 2010 por destino	73
Cuadro no. 12	Principales exportadores de banano a junio 2011	74
Cuadro no. 13	Exportaciones de banano	76
Cuadro no. 14	Métodos de precios de transferencia vigentes en Ecuador al año 2012	78
Cuadro no. 15	Composición del activo	89
Cuadro no. 16	Compañía Banasun S. A. Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2009	90
Cuadro no. 17	Ajustes de precios de transferencia	107
Cuadro no. 18	Conciliación tributaria Banasun S.A.	110

### **Índice de gráficos**

Gráfico No. 1	Rango de plena competencia	46
Gráfico No. 2	Cadena productiva del banano	72
Gráfico No. 3	Destino de las exportaciones de banano año 2011	74
Gráfico No. 4	Precios de venta de banano durante el año 2009 respecto al precio en plena competencia	112

## **Capítulo 1**

### **Introducción**

#### **1.1. Planteamiento del problema**

La creciente evolución del comercio internacional y de la economía mundial, han marcado nuevos retos para las administraciones tributarias que buscan cumplir con los objetivos fiscales y extra-fiscales de la recaudación de los tributos internos en sus países, para así poder obtener la anhelada cohesión social.

Las empresas vinculadas entre sí usan mecanismos de traslados de divisas con el objetivo de maximizar su utilidad global, lo que genera una disminución en la recaudación tributaria del o los países donde realizan sus actividades económicas. Por ello, es necesario que las legislaciones de los distintos países incluyan entre su normativa tributaria leyes relacionadas con los ajustes por precios de transferencia, con el objetivo de que se paguen los tributos que corresponden.

Las empresas multinacionales, cuya principal característica es poseer una diversidad de empresas subsidiarias en varios países, son conocidas mundialmente como partes relacionadas o partes vinculadas. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE y las administraciones tributarias más desarrolladas, comenzaron a ponerles mucha atención debido a que frecuentemente utilizan la práctica de traslado de beneficios de un estado a otro, donde la tasa efectiva del impuesto a la renta sea significativamente inferior, puesto que su objetivo principal es encontrar la manera más eficiente de maximizar sus utilidades en beneficio de sus accionistas y mantener una buena

posición financiera. Lo que muchas empresas multinacionales buscan es reducir la carga fiscal global de su grupo económico.

Las administraciones tributarias de varios países del mundo han hecho notar su preocupación ante la reducción de sus ingresos tributarios producto del traslado de beneficios, que es una de las principales herramientas usadas en la elusión del pago de los impuestos. Es así que una empresa exportadora vende a sus partes relacionadas en el exterior a precios muy por debajo del precio de los bienes en el mercado mundial, para que sea desde el país importador desde donde se comercialicen los productos a precios reales de mercado.

Con la reducción de los tributos los estados se ven perjudicados directamente, ya que se afecta su presupuesto general, disminuyendo la fuente de financiación de sus gastos públicos y corrientes.

Cuando el Estado ecuatoriano evaluó los vacíos existentes en la normativa tributaria, decidió elaborar un proyecto de reforma legal con el objetivo de evitar el desvío de beneficios que genera una disminución en la recaudación del impuesto a la renta en el país; por esta razón se aprobó la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en diciembre de 2007.

Dentro de la reforma se incorpora en la legislación ecuatoriana el régimen de precios de transferencia, donde se establece una regulación estricta sobre las relaciones comerciales que se efectúan entre partes relacionadas, considerando como precios de

transferencias cualquier transacción, giro o pago que se realice con esos países o con cualquier empresa vinculada en el exterior. Así mismo, se incorpora la prelación del método a elegir para determinar el rango de plena competencia entre las operaciones internacionales con partes relacionadas, para que los contribuyentes cumplan los lineamientos que establece la OCDE con respecto al método a elegir para determinar el rango de plena competencia; es decir, verificar si las transacciones han sido efectuadas a precios del mercado mundial.

Las administraciones tributarias deben verificar la aplicación de las directrices de la OCDE, relacionadas con los precios de transferencia, a fin de precautelar los intereses del fisco y evitar que se perjudique al Estado con un menor pago de tributos mediante mecanismos de elusión fiscal.

## **1.2. Objetivo general**

Analizar la aplicación de la prelación de los métodos de precios de transferencia, en una empresa del sector bananero que ha calculado su impuesto a la renta en base a los precios mínimos referenciales del banano en Ecuador.

## **1.3. Objetivos específicos**

- Escoger adecuadamente los precios o rentabilidades comparables para determinar el rango de plena competencia.
- Analizar la prelación de métodos de precios de transferencia, según lo establece la normativa tributaria vigente.

- Construir el rango de plena competencia para verificar si los precios pactados entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.
- Cuantificar el impuesto a la renta causado de una empresa del sector bananero, aplicando los métodos para el ajuste de precios de transferencia.
- Medir el impacto de la prelación de métodos de precios de transferencia respecto a la imposición directa en la compañía analizada.

#### **1.4. Justificación**

Según fuentes del Ministerio de Finanzas, para el año 2010, el 60% de los ingresos del Estado fueron producto de la recaudación de impuestos. Si la Administración Tributaria aplicara agresivamente un plan de control de precios de transferencia sobre todos los contribuyentes que realicen transacciones con partes relacionadas, el gobierno obtendría resultados significativos en el incremento de los recursos para financiar el gasto público. El banano es el principal producto agrícola de exportación, siendo importante analizar a este segmento de contribuyentes ya que se podría estar eludiendo el pago de sus tributos mediante el uso de técnicas de traslado de beneficios.

El presente trabajo busca evaluar la aplicación de la prelación de métodos para el ajuste de precios de transferencia en una empresa del sector bananero. ¿Es significativa la diferencia en cuanto a recaudación impositiva aplicando la prelación de métodos? ¿Esta prelación cumple con los objetivos de justicia recaudatoria al gravar con el impuesto los precios de las transacciones en mercados internacionales?

### **1.5. Hipótesis**

La aplicación de la prelación de métodos de precios de transferencia y el cálculo de su ajuste, garantiza el pago del impuesto a la renta de las empresas del sector bananero, en función de los precios de las transacciones en el mercado internacional, evitando la elusión del pago de tributos.

### **1.6. Metodología**

La metodología que se aplicará en el presente trabajo de investigación será descriptiva, ya que se elegirán y medirán las variables que afectan el ajuste de precios de transferencia para el cálculo del impuesto a la renta causado de una empresa del sector bananero.

### **1.7. Limitaciones**

Para la presente investigación existió como limitante la obtención de los estados financieros de las empresas exportadoras de banano y de las bases de datos de empresas comparables, por tanto, se usó únicamente la información financiera de la empresa Banasun S.A., la base de datos Osiris y los boletines estadísticos de la empresa Sopisco News. Todos los análisis se efectuaron respecto a la información del ejercicio económico 2010.



## Capítulo 2

### Aspectos teóricos de los precios de transferencia

#### 2.1. Generalidades

##### 2.1.1. La Globalización

Se conoce como globalización al fenómeno de internacionalización de las transacciones económicas de las empresas, la cual se origina por la necesidad de aumentar la rentabilidad y los beneficios en las operaciones mercantiles.

Entre sus principales causas citamos las siguientes:

- Necesidad de abrir mercados y reducción de costos unitarios de producción.
- Los procesos de integración económicos y comerciales incentivan a empresarios.
- Los avances tecnológicos permiten optimizar la producción y permiten abarcar las preferencias de un mayor número de consumidores.
- Distintas estructuras de costos de producción en los países, ya sean estos laborales o de capital, generan movilidad de inversiones.
- Mercados financieros más amplios.
- Desregulación de sectores y liberalización.

Con la globalización surge la diferencia entre la empresa “Multi Doméstica” que opera en diversos mercados nacionales mediante actividades independientes, mientras que la “Multinacional” se caracteriza por la división en naciones distintas, independizando la cadena de valor.

Con el nacimiento de la globalización nace también la llamada tributación internacional, tema que se analizará más adelante.

### **2.1.2. Los impuestos directos**

Las legislaciones de los distintos países del mundo poseen un gravamen sobre los beneficios de las empresas, llamado *impuesto sobre la renta*, que no es otra cosa que la aplicación de una tarifa impositiva que se calcula sobre las utilidades al final del ejercicio económico. Para el caso de las empresas, la tarifa tiende a ser proporcional, mientras que, cuando se trata del impuesto de personas físicas, la tarifa tiende a ser progresiva. En Ecuador la tarifa del impuesto a la renta de sociedades es del 22% y en el caso de las personas naturales, la tarifa es del 0% al 35% según la capacidad contributiva del sujeto pasivo.

Cuando una empresa realiza transacciones económicas en varios países, deberá satisfacer el pago del impuesto a la renta en todas las jurisdicciones, desde donde posea beneficios según la legislación de cada estado, por tanto, el nacimiento de la globalización genera consigo el nacimiento de la tributación internacional; es decir, el pago del impuesto sobre la renta, en varios países del mundo. Por esta razón, los países deben tomar medidas para evitar que los sujetos pasivos sufran efectos de la llamada *doble tributación internacional*; estas medidas pueden ser unilaterales, bilaterales o multilaterales.

Los mecanismos unilaterales se configuran cuando un estado coloca en su legislación interna regulaciones para evitar estos sucesos; en Ecuador, el art. 49 de la Ley de Régimen Tributario Interno establece:

«Tratamiento sobre rentas del extranjero.- Toda persona natural o sociedad residente en el Ecuador que obtenga rentas en el exterior, que han sido sometidas a imposición en otro Estado, se excluirán de la base imponible en Ecuador y en consecuencia no estarán sometidas a imposición. En el caso de rentas provenientes de paraísos fiscales no se aplicará la exención y las rentas formarán parte de la renta global del contribuyente.»

En Ecuador, cuando un ingreso proveniente del exterior, se aplica el método de exoneración para evitar la doble imposición, es decir, si el ingreso ya tributó será un ingreso exento; por otro lado, si el ingreso no tributó, o proviene de un paraíso fiscal, se aplicará el método de imputación, es decir, el ingreso formará parte del cálculo del impuesto, pero se tendrá derecho a crédito tributario por el impuesto pagado en el exterior.

Los mecanismos bilaterales y multilaterales existen cuando los países firman los llamados *Convenios Internacionales para Evitar la Doble Imposición Fiscal*; estos convenios buscan que un país ceda potestad tributaria a otro, es decir, son negociaciones que buscan que si un sujeto pasivo tiene transacciones en 2 o más países, en ciertos casos tribute en un estado y ciertos casos tribute en el otro.

Ecuador ha firmado convenios para evitar la doble imposición con los siguientes países:

- Alemania
- Argentina
- Bélgica
- Brasil
- Canadá
- Chile

- Países de la CAN
- España
- Francia
- Italia
- México
- Rumania
- Suiza
- Uruguay

### **2.1.3. Los paraísos fiscales**

Existen países conocidos mundialmente como *paraísos fiscales*, que se caracterizan por tener una legislación tributaria y financiera muy flexible con las personas naturales o sociedades que generen inversión extranjera, por lo que no es raro que existan empresas que decidan constituir su casa matriz en alguna de estas jurisdicciones de escasa imposición tributaria.

En Ecuador, mediante la resolución NAC-DGER2008-0182 y sus reformas, se publicó un listado de los países que para efectos tributarios se consideran paraísos fiscales, según se detalla a continuación:

#### **América**

- Anguila (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- Antigua y Barbuda (Estado independiente)
- Antillas Holandesas (Territorio de países bajos)
- Aruba (Territorio de países bajos)
- Barbados (Estado independiente)
- Belice (Estado independiente)
- Bermudas (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- Comunidad de las Bahamas (Estado independiente)

- El Commonwealth de Dominica (Estado independiente)
- Estado Libre Asociado de Puerto Rico (Estado asociado a EEUU)
- Federación de San Cristóbal (Islas Saint Kitts and Nevis: Independientes)
- Groenlandia
- San Pedro y Miquelón
- Islas Caimán
- Islas Turcas e Islas Caicos (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- Islas Vírgenes Británicas (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- Islas Vírgenes de Estados Unidos de América
- República Cooperativa de Guyana (Estado independiente)
- República de Panamá (Estado independiente)
- República de Trinidad y Tobago
- San Vicente y las Granadinas (Estado independiente)
- Santa Lucía

## **Europa**

- Archipiélago Svalbard
- Campione d'Italia (Comune di Campione d'Italia)
- Colonia de Gibraltar
- Estado Asociado de Ganda (Estado independiente)
- Gran Ducado de Luxemburgo
- Isla de Man (Territorio del Reino Unido)
- Islas Azores
- Islas del Canal
- Principado de Liechtenstein

- Principado de Mónaco
- Principado del Valle de Andorra
- Madeira
- Montserrat (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- República de Albania
- República de Malta (Estado independiente)
- Serenísima República de San Marino (Estado independiente)
- Trieste (Italia)
- Zona libre de Ostrava

## **Asia**

- Brunei Darussalam
- Emiratos Árabes Unidos (Estado independiente)
- Estado de Bahreín (Estado independiente)
- Estado de Kuwait (Estado independiente)
- Estado de Qatar (Estado independiente)
- Hong Kong (Territorio de China)
- Isla Qeshm
- Labuan
- Macao
- Myamar (Ex Birmania)
- Reino Hachemita de Jordania
- República de Maldivas (Estado independiente)
- República Democrática Socialista SRI Lanka
- Sultanado de Omán

## **África**

- Isla Ascención
- Nigeria
- Reino de Suazilandia (Estado independiente)
- República de Angola
- República de Cabo Verde (Estado independiente)
- República de Chipre
- República de Djibouti (Estado independiente)
- República de Liberia (Estado independiente)
- República de Mauricio
- República de las Seychelles (Estado independiente)
- República de Túnez
- República de Yemen
- Santa Elena
- Tristan da Cunha

## **Oceanía**

- Guam (Territorio no autónomo de los EEUU)
- Isla de Cook (Territorio Autónomo asociado a Nueva Zelanda)
- Isla Norfolk
- Las Islas Cocos o Keeling
- Isla Christmas
- Islas del Pacífico
- Islas Salomón
- Kiribati

- Pitcairn
- Polinesia Francesa (Territorio de Ultramar de Francia)
- Niue
- Palau
- Reino de Tonga (Estado independiente)
- República de las Islas Marshall (Estado independiente)
- República de Nauru (Estado independiente)
- República de Vanuatu
- Samoa Americana
- Samoa Occidental
- Tokelau
- Tuvalu

Además, la normativa establece que se considerarán paraísos fiscales, los dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del impuesto sobre la renta o impuestos de naturaleza idéntica, sea inferior en un 60% a la que corresponda en Ecuador. Así mismo, la resolución indica que serán excluidos del presente listado, aquellos países que firmen convenios de intercambio de información.

En el Anexo No. 1 se presentará la ubicación geográfica de los paraísos fiscales, generalmente conocidos dentro del mapa del mundo.

Como ya se mencionó, una de las causas de la globalización fue la maximización de los beneficios de las empresas; siendo el impuesto sobre la renta una disminución de las



utilidades, es común que las empresas multinacionales utilicen los paraísos fiscales para trasladar beneficios a jurisdicciones de menor imposición y beneficiarse del pago ínfimo de impuesto sobre las ganancias.

Las administraciones tributarias de varios países y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE empezaron a considerar nocivas estas transacciones, ya que perjudican la recaudación tributaria de los países donde se genera la fuente del ingreso de las empresas multinacionales.

#### **2.1.4. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico**

La Organización Europea de Cooperación Económica OECE fue establecida en 1947 para ejecutar el plan financiado por Estados Unidos *Marshall* para la reconstrucción del continente devastado por la segunda guerra mundial, al hacer que los distintos gobiernos reconozcan la interdependencia de sus economías, que inició el camino para una nueva era de cooperación que iba a cambiar el futuro de Europa.

Animado por su éxito y la posibilidad de llevar el trabajo adelante en un escenario global, Canadá y los EE.UU. Se unieron a los miembros de la OECE en la firma del nuevo convenio, el 14 de diciembre de 1960. La OCDE nació oficialmente el 30 de septiembre de 1961, cuando la convención entró en sesión.

Otros países se unieron, comenzando con Japón en 1964. En la actualidad, 34 países son miembros de la OCDE en todo el mundo. Estos países se reúnen para identificar los problemas, discutirlos y analizarlos y promover políticas para resolverlos.

La OCDE se ha constituido en uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como: economía, educación y medioambiente. El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de: liberalización (movilidad de capital y mano de obra), no discriminación, trato nacional y trato equivalente entre todos los países miembros (COMERS<sup>1</sup>, 2009).

Sus principales objetivos son:

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Favorecer el incremento del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
- Promover el mayor aumento posible de la economía, el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial (COMERS, 2009).

La OCDE ha emitido directrices que deben seguir tanto las administraciones tributarias como las empresas multinacionales para el tratamiento de las transacciones entre partes relacionadas.

---

<sup>1</sup> COMERS: Comisión de Mejora Regulatoria de Sonora,  
<http://www.comers.gob.mx/index.php/competitividad>

## **2.2. Partes relacionadas**

### **2.2.1. Definiciones**

Son consideradas partes relacionadas, cuando dos o más personas o empresas presentan vínculos o condiciones que ocasionan de forma directa o indirecta, de manera significativa, la toma de decisiones en la operación, administración o en la obtención de sus intereses u objetivos.

Tulio Rosembuj, señala que se generará vinculación o relación para efectos tributarios cuando: el conjunto de sociedades aparece subordinado a una de ellas o alguno de sus socios, o sea, bajo su poder de decisión o influencia dominante y su función persigue una tributación inferior a la que hubiera correspondido si, en las operaciones efectuadas, el precio practicado hubiera sido el que siguen empresas desvinculadas o independiente (Rosembuj, 1998).

En el caso ecuatoriano, se definen como 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. »<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE: Ley de Régimen Tributario Interno de la República del Ecuador, Registro Oficial, tercer suplemento 242 del 29 de Diciembre de 2007.

## 2.2.2. Características

Para distinguir e identificar lo que se conoce a nivel internacional como parte vinculada o relacionada, se citarán los siguientes casos<sup>3</sup>:

**2.2.2.1. En relación a una persona física:** Cualquier familiar de esa persona (incluso por adopción), es decir, niños y padres de familia, nietos, abuelos, hermanos y hermanas, bisnietos, bisabuelos, tíos y tías, sobrinos y sobrinas, el cónyuge de la persona y cualquier persona que es pariente de la esposa, el cónyuge de cualquiera de los antes mencionados familiares.

**2.2.2.2. En relación a un fideicomiso:** Los beneficiarios de dicho fideicomiso, es decir, cualquier persona que figura como beneficiario en el fideicomiso o cualquier otra persona a favor de los cuales el fiduciario del fideicomiso ejerza discreción como administrador.

Cualquier persona que esté en relación con los beneficiarios del fideicomiso. Un fideicomiso y personas vinculadas a los beneficiarios del fideicomiso, son partes relacionadas.

**2.2.2.3. En relación con un miembro de cualquier sociedad:** Cualquier otro miembro de esta asociación.

Cualquier persona que esté en relación con cualquier miembro de esta asociación, por ejemplo, cualquiera de los familiares de ese miembro y cualquier fideicomiso en el que un familiar puede ser un beneficiario.

---

<sup>3</sup>Se puede revisar ampliamente el tema en el documento de South African Revenue Service Practice Note No. 7: 1999: 6 August 1999 - TRANSFER PRICING

#### **2.2.2.4. En relación con una empresa:** Su matriz y su filial.

Cualquier otra empresa, donde ambas empresas son filiales del mismo holding de empresas.

Cualquier otra persona, distinta de una sociedad, que individualmente o conjuntamente con cualquier persona conectada en relación con dicha persona, posee directa o indirectamente participación en el capital de la empresa o derechos de voto. La persona que lo ha previsto, podría ser una persona física, fideicomiso, la corporación cercana o cualquier entidad.

Cualquier otra empresa, que posea capital en otras empresas.

Una empresa, que es administrada o controlada por cualquier persona (A) que esté vinculada en relación con tal empresa o toda persona que tenga un referente en relación con A.

### **2.3. Precios de transferencia**

#### **2.3.1. Antecedentes históricos**

El inicio de la primera guerra mundial renueva la necesidad de obtención de fondos como consecuencia de los gastos ocasionados por la disputa internacional. A raíz de ello, se eleva drásticamente la presión fiscal sobre los contribuyentes, quienes buscan disminuirla mediante varios procedimientos, como por ejemplo, la manipulación de precios con compañías asociadas en el exterior.

En el año 1935, el Servicio de Rentas Internas de Estados Unidos puso en vigencia dentro de su legislación el concepto de precio normal de mercado; aun así, hasta 1960 existió muy poca actividad en materia de precios de transferencia.

Entre la década de los sesenta y los setenta, los precios de transferencia comienzan a ser considerados de forma más amplia por la Administración Tributaria, debido al incremento de la comunicación y de las herramientas tecnológicas.

Con la creación de la OCDE y en la búsqueda del cumplimiento de sus objetivos, los países miembros notan la necesidad de contar con una normativa en materia de precios de transferencia, para así evitar efectos nocivos que genera la doble tributación y el traslado de beneficios a países con menor imposición.

### **2.3.2. Definiciones**

Se puede definir a los precios de transferencia como el valor pactado entre empresas vinculadas económicamente, para la transferencia de bienes o prestación de servicios. La determinación de un precio irreal al precio de mercado puede ocurrir entre empresas pertenecientes a un grupo empresarial o sencillamente a empresas con muy estrecha relación económica.

Según el diccionario financiero Oxford: «Los precios de transferencia son un método de asignación de costos de bienes y servicios suministrados entre unidades de grandes organizaciones o compañías multinacionales» (A Dictionary of Finance and Banking, 2008).

Citemos otra definición: «Los precios de transferencia son el monto cobrado por un segmento de una organización por un producto o un servicio, que aquel provee a otro segmento de la misma organización» (Charles Horngren, 2001).

Los precios de transferencia son los precios imputados por una compañía que transfiere bienes tangibles, intangibles o presta servicios hacia una subsidiaria u otra compañía dependiente. Debido a que estos precios no son negociados a libre mercado, podrían diferir de los precios pactados entre empresas independientes en una transacción económica cualquiera.

En el caso de que el precio sea excesivo, la empresa que vende aumentará su rentabilidad y la que compra la disminuirá; por otro lado, si el precio de los bienes de la empresa vendedora es muy bajo, su margen de rentabilidad se verá reducido y el de la empresa compradora aumentará. De esta manera, las utilidades de una compañía podrían trasladarse a un país con una menor carga fiscal, con el objetivo de que el grupo económico aumente sus utilidades a nivel mundial, disminuyendo el gasto por pago de impuesto a la renta en los países con mayor carga tributaria.

Cuando abordamos el tema de precios de transferencia tenemos dos grandes puntos de vista; por una parte, se establece que la naturaleza de los precios de transferencia son fines comerciales entre las empresas que integran un grupo económico (por ejemplo la importación de materias primas desde un país donde son significativamente más baratas), con el objetivo de maximizar las utilidades del grupo.

Por otro lado, tenemos quienes consideran que los precios de transferencia son usados específicamente para minimizar el pago de impuestos internos e impuestos aduaneros en los diferentes países; es decir, que se persigue el fraude fiscal con su utilización.

A continuación citaremos algunos tipos de transferencias que pueden darse entre partes vinculados o grupos económicos:

- Transferencia de bienes tangibles, que pueden ser maquinarias, y demás activos fijos empleados en el negocio.
- Transferencia de mercadería, que a su vez puede ser de tres tipos:
  - Transferencia de materia prima.
  - Transferencia de productos en proceso.
  - Transferencia de productos terminados.
- Transferencia de intangibles, que son los derechos de llave, marcas, franquicias, patentes.
- Prestación de servicios, como marketing, asistencia técnica, préstamo de empleados.
- Transacciones financieras, que son los préstamos que una empresa le puede otorgar a otra a cambio de intereses.

En todos los casos, los precios pactados y la tasa de interés por el préstamo, deben ser iguales o parecidos al que pactarían las partes independientes en una operación comercial cualquiera.

### **2.3.3. Utilización de los precios de transferencia**

Como se mencionó anteriormente, existen tendencias que establecen que los precios de transferencia persiguen fines comerciales y otros que persiguen fines fiscales; para analizar neutralmente su utilización, citaré su uso en las distintas empresas o grupos económicos.



- **Movimiento internacional de fondos.-** Las compañías podrían trasladar su dinero a otros países a través de la imposición de precios más bajos o más altos al de las transacciones del mercado.
- **Penetración de nuevos mercados.-** Las compañías multinacionales podrían establecer un precio mucho más bajo del mercado, con el objetivo de ingresar en un país y posicionarse en el mismo, o con el objetivo de eliminar la competencia.
- **Disminución del pago de aranceles.-** Con precios de compra en el exterior mucho más bajos, se reducirán los aranceles de las importaciones de la compañía relacionada.
- **Riesgos de tipo de cambio.-** Las empresas multinacionales podrían enviar sus flujos financieros a países donde no existan riesgos de tipo de cambio, como por ejemplo: Estados Unidos y Europa.
- **Reducción del pago de impuestos sobre los beneficios (Impuesto a la Renta).-** La utilidad del grupo empresarial, puede ser planificada con el objetivo de disminuir el pago global de impuestos, en función del grupo económico; esto se debe a la diversidad de tasas fiscales entre los diferentes países en donde las empresas realizan sus actividades económicas; con esto, las compañías pueden decidir dónde pagar impuestos, en función de establecer sus sucursales en países donde exista una menor carga impositiva.

En el cuadro No. 1 se muestran las tarifas del impuesto a la renta en varios países del mundo:

**Cuadro No. 1**  
**Tarifas del impuesto a la renta en varios países del**  
**mundo**  
**Actualizado a mayo 2012**

<b>País</b>	<b>Tarifa Impuesto a la Renta</b>
Argentina	35%
Australia	30%
Austria	25%
Belarus	26.28%
Belgium	33.99%
Brazil	34%
Bulgaria	10%
Canada	18%
China	25%
Croatia	20%
Cyprus	10%
Czech Rep.	19%
Denmark	25%
Ecuador	22%
Egypt	20%
Estonia	21%
Finland	26%
France	33.33%
Germany	30%-33%
Gibraltar	27%
Greece	25%
Hong kong	16.5%
Hungary	10%-19%

<b>País</b>	<b>Tarifa Impuesto a la Renta</b>
México	28%
Mónaco	33.33%
Morocco	35%
Montenegro	9%
Netherlands	20%- 25.5%
New Zealand	30%
Norway	28%
Pakistan	35%
Panama	27.5%
Philippines	30%
Poland	19%
Portugal	12.5%- 25%
Romania	16%
Russia	20%
Saudi Arabia	20%
Serbia	10%
Singapore	17%
Slovakia	19%
Slovenia	20%
South Africa	28%
Spain	30%
Sweden	26.3%
Taiwan	17%

**Cuadro No. 1**  
**Tarifas del impuesto a la renta en varios países del**  
**mundo**  
**Actualizado a mayo 2012 (cont.)**

India	30%-40%
Indonesia	28%
Ireland	12.5%
Israel	25%
Italy	31.4%
Japan	30%
Latvia	15%
Lithuania	15%
Luxemburg	21%

Thailand	30%
Tunisia	30%
Turkey	20%
U.K.	28%
Ukraine	25%
Uruguay	15%
U.S.A.	15%-35%
Vietnam	25%
Zambia	35%

Fuente: World Wide Tax and Finance. - Tax Rates Around the World:

<http://www.worldwide-tax.com/>

Elaborado por: el autor

Desde el punto de vista tributario, las políticas comerciales de un grupo económico pueden ir encaminadas a que los precios de transferencia pactados entre partes vinculadas puedan tomar ventaja de las leyes tributarias de uno u otro país por ser más flexibles que otras. Lo que el grupo multinacional buscará es que la mayor cantidad de beneficios provengan de un país con la menor carga tributaria, con el objetivo de que la corporación obtenga un mayor ingreso al final del ejercicio económico, unificando las utilidades provenientes de los distintos países del mundo.

La firma Ernst & Young demostró mediante una encuesta a sus clientes, realizada en todos los países donde poseen sus filiales, la importancia de los precios de transferencia en cuestiones de fiscalidad tal como se demuestra en el cuadro No. 2.

## Cuadro No. 2

### Clasificación de importancia en temas de tributación internacional

Temas	%
Precios de transferencia	52%
Convenios para evitar la doble imposición	16%
Otros	10%
Crédito tributario por impuestos extranjeros	8%
Legislación internacional	8%
Impuesto al Valor Agregado	6%
Total	100%

Fuente: Boletín de Ernst & Young 2004

Elaborado por: el autor

Los precios de transferencia se han convertido en uno de los principales problemas de las administraciones tributarias de todo el mundo, ya que las empresas multinacionales pactan precios distintos a los de libre mercado, con el objetivo de trasladar los beneficios a otros estados, perjudicando la potestad tributaria del país donde ejercen las actividades económicas.

#### 2.3.4. Principio de plena competencia

El principio de plena competencia o conocido internacionalmente como principio de *arm's length*, establece que las operaciones entre partes vinculadas entre sí, deben ser pactadas con precios de transferencia en la misma forma en que hubiesen sido contratados entre terceros independientes que cuidarían sus intereses razonablemente.

El diccionario jurídico Black define a una transacción prudente, como «una transacción negociada entre partes no conexas, en la que cada una actúa por su propio interés» (Black, 2000).

El proceso de determinación del valor arm's length de las transacciones no es nada sencillo debido a que muchas veces la información que se necesita para aplicar este principio es muy difícil o casi imposible de obtener.

Existen ciertas características que poseen los precios de las transacciones en mercado abierto:

- **Análisis y comparabilidad de la transacción:** debe analizarse la transacción, a fin de determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y la posibilidad de ser comparable a alguna otra, con un precio de mercado abierto conocido. El precio prudente debe tomar en cuenta las circunstancias especiales que circundan la transacción.
- **Reconocimiento de la transacción tal como fue legalmente estructurada y el acuerdo contractual privado:** la transacción debe estudiarse en la forma legal prevista; así mismo, el precio debe considerar las obligaciones privadas de las partes que no pueden ser dejados de lado en el análisis de la transacción.
- **En un mercado abierto:** es decir, sin que existan condiciones especiales en el mercado como podrían derivarse de un monopolio; cualquier precio prudente debe basarse en las condiciones del mercado y reflejar las prácticas corrientes.

- **Disponibilidad de la información:** la información debería ser accesible.
- **Análisis funcional:** la determinación del precio prudente debe tomar en consideración las funciones realizadas por las empresas pertenecientes al grupo económico (Aguirrebengoa, 2011).

Para poder aplicar el principio de plena competencia, es necesario analizar la comparabilidad entre las transacciones realizadas por empresas vinculadas y no vinculadas, ya que cuando se pretende hallar un precio de libre mercado y equitativo para una transacción en particular, debe obtenerse el precio que pactarían empresas independientes por dicho bien o servicio en el mercado, en condiciones similares.

## **2.4. Metodología utilizada por la OCDE para determinar si los precios de transferencia respetan el principio de plena competencia**

### **2.4.1. Comparabilidad**

La aplicación del principio de plena competencia, consiste en la comparación de las transacciones realizadas entre empresas vinculadas e independientes. Los métodos para comparar tienen que ver con el precio o el margen obtenido de operaciones entre partes relacionadas, con operaciones efectuadas por empresas independientes para el mismo negocio o uno parecido. Esta comparación sería viable siempre y cuando los mismos factores económicos afecten tanto a las operaciones independientes como a las vinculadas, o en su defecto, puedan realizarse ajustes entre las empresas para poder lograr la comparabilidad. Lo importante es entender el impacto que generan las diferencias, y de ser el caso, ajustarlas.

Según la OCDE, que una transacción sea comparable significa que: ninguna de las diferencias entre las situaciones comparadas pueda materialmente afectar la condición que se está examinando en la metodología, o que ajustes razonables puedan realizarse para eliminar el efecto de dichas diferencias.<sup>4</sup> Si no se efectúa el ajuste, la transacción no puede ser considerada como comparable.

La OCDE establece las siguientes pautas para que puedan obtenerse comparables en las diferentes transacciones:

**a. Bienes o servicios:**

- 1) La comparabilidad entre bienes o servicios resulta fundamental al aplicarse los métodos tradicionales más que cuando se utilizan los métodos basados en los beneficios.
- 2) Los factores a considerar para la propiedad tangible incluyen: características físicas, calidad, disponibilidad, volumen de oferta, etc.

**b. Funciones**

- 1) Deben identificarse las actividades realizadas.
- 2) Deben considerarse la composición, naturaleza y cantidad de los bienes tangibles empleados en el negocio y la tendencia de activos intangibles.

---

<sup>4</sup>Esto se analiza ampliamente en el siguiente documento: OCDE, Directrices sobre Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias, 1999. [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

**c. Términos contractuales**

- 1) Volumen de compras o ventas.
- 2) Duración de la licencia o contratos.
- 3) La extensión del crédito y términos de pago.
- 4) Los requerimientos mínimos de compras.

**d. Circunstancias económicas**

- 1) La concentración económica en el mercado.
- 2) El nivel de mercado (mayorista o minorista).
- 3) El tipo de mercado.
- 4) Los costos asociados con los factores de producción.
- 5) El crecimiento de la industria.
- 6) El ciclo del negocio.

**e. Estrategias del negocio y riesgos asumidos**

- 1) Estrategias de penetración de mercado.



- 2) Gastos de inicio.
- 3) Desarrollo de nuevos productos.
- 4) Riesgos del mercado.
- 5) Riesgos financieros.
- 6) Riesgos del producto.
- 7) Riesgos generales del negocio.

Existen dos métodos para lograr la comparabilidad: el cualitativo y el cuantitativo. El primero está basado en fuentes textuales de información, como informes anuales, páginas webs, informes de la industria, etc., y el segundo está basado en información financiera obtenida de bases de datos. Se acostumbra y es recomendado que primero se utilice el método cualitativo y luego el cuantitativo.

«Una empresa comparable ideal debería realizar las mismas funciones, incurrir en los mismos riesgos, distribuir o manufacturar los mismos bienes en los mismos mercados; sin embargo, resulta dificultosa la obtención de tales compañías comparables. Si es posible basarse en un grado de similitud aceptable para compañías que realicen funciones similares, incurran en riesgos similares y distribuyan o manufacturen productos similares a los buscados en mercados potencialmente comparables. Consecuentemente,

muchas veces, la búsqueda arroja comparables “inexactos”; es decir, similares pero no iguales» (Ariel, Wolfsohn, 2000).

Para este efecto, existen bases de datos financieros usados para encontrar compañías comparables potenciales<sup>5</sup>; para empezar con su búsqueda, es necesario identificar las funciones, riesgos y productos que comercializa la empresa testada, efectuando la búsqueda mediante los códigos de clasificación general de industrias.

Cabe mencionar que lo más importante de la búsqueda es identificar empresas que tengan relaciones con partes independientes; es decir, que no comercialicen con subsidiarias o filiales para que se tenga la certeza de que las utilidades generadas por las empresas, son producto de transacciones entre partes totalmente independientes.

En el cuadro No. 3 se mostrará un listado de algunas de las bases de datos financieras que pueden ser usadas para los análisis de precios de transferencias, tanto por las empresas multinacionales como por las administraciones tributarias:

---

<sup>5</sup> Una de las fuentes de información más usadas a nivel internacional es la International Commercial Databases for Transfer Pricing, ITPJ, IBFD. <http://www.ibfd.org/>

### Cuadro No. 3

#### Bases de datos financieras

<b>Nombre</b>	<b>Contenido de la información</b>
Diane	470.000 compañías francesas
Fame	270.000 empresas públicas y privadas británicas
Dafne	13.000 empresas austríacas y alemanas
BNB-NBB	220.000 empresas belgas
Reach	170.000 empresas holandesas
Aída	80.000 empresas italianas
Sabe	180.000 empresas españolas
Amadeus	237.000 empresas europeas
Global Researcher	16.000 sociedades por acciones
Jade	100.000 empresas japonesas
Bankscope	Bancos europeos, estadounidenses y japoneses

Fuente: International Commercial Databases for Transfer Pricing, ITPJ, de  
International Bureau of Fiscal Documentation

Elaborado por: el autor

Sin embargo, tal como señala el informe de International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD, Oficina Internacional de Documentación Fiscal) “las directrices enfatizan la necesidad de efectuar comparaciones entre sociedades no vinculadas... sin embargo... reconocen que hay casos claros en que ésto, en efecto, no es posible; por ejemplo, con la producción integrada de bienes altamente especializados con patentes únicas y otros intangibles y con formas particulares de servicio. Otra complicación es que ciertas

transacciones son raramente o nunca realizadas entre sociedades independientes (manufactura de automóviles)”<sup>6</sup>.

Una vez que se ha obtenido el primer grupo de empresas, posiblemente comparables, se deberá proceder a verificar la descripción de las actividades que realizan, para así eliminar nuevamente las empresas que no sirvan para el análisis deseado. Luego se deberá verificar que los datos revisados correspondan a los últimos años y de ser el caso podrían efectuarse ciertos ajustes con el objetivo de obtener bases más exactas; por ejemplo, se podrían realizar ajustes en el activo corriente o se podrían excluir ciertas actividades que no se ajustan a la comparación que se busca.

Una vez que se hayan encontrado las empresas comparables mediante los análisis cualitativos y cuantitativos y se hayan excluido de las empresas que operan con partes vinculadas, es importante tener en cuenta que si se desean comparar precios, deben ser usados los valores pactados en el mismo mes e incluso de la misma semana, de los bienes comercializados; en el caso de que se deseen comparar rentabilidades, deben ser analizados los resultados de por lo menos los últimos 3 años. Con la obtención de los precios o rentabilidades comparables, se deberá proceder a encontrar el rango de plena competencia mediante cálculos estadísticos.

Con los datos de los precios o rentabilidades de las empresas comparables, se deberá calcular el primer, el segundo (mediana) y el tercer cuartil<sup>7</sup>; si el precio de venta o la rentabilidad de la compañía testeada está dentro del rango de plena competencia, la transacción cumple con el principio de plena competencia, caso contrario, si el resultado

---

<sup>6</sup> IBFD, Los precios de transferencia en el inicio del siglo XXI (2000) Boletín impositivo No. 31

<sup>7</sup> Los cuartiles son los 3 valores que dividen al conjunto de datos ordenados en cuatro partes porcentuales iguales. Espejo Miranda I. Estadística Descriptiva y Probabilidad (Teoría y Problemas), Tercera edición, 2001

está por debajo del primer cuartil o por encima del tercer cuartil, se puede concluir que las operaciones que realiza la empresa no cumplen con el principio de arm's length y por tanto, deberá ajustarse al precio de la mediana.

Para efectos del presente trabajo se ha elaborado un pequeño ejemplo del procedimiento que permite encontrar el rango de plena competencia y demostrar el uso de los cuartiles calculados sobre los datos encontrados. Luego de calcular los cuartiles y la media, se procederá a comparar el precio o la rentabilidad de la compañía testada<sup>8</sup>.

En el cuadro No. 4, se presenta una lista de 6 precios comparables de un bien o un servicio cualquiera (supuestos).

#### **Cuadro No. 4 \***

##### **Precios comparables**

<b>Empresas comparables</b>	<b>Precio / rentabilidad</b>
A	20
B	15
C	35
D	22
E	30
F	27

\*Supuestos

---

<sup>8</sup> La compañía testada es la compañía sobre la cual se realiza el análisis de precios de transferencia.

Primero deben ordenarse los precios en orden ascendente y se le asigna un número de orden entero y secuencial, tal como se muestra en el cuadro No. 5:

**Cuadro No. 5 \***

**Precios comparables**

<b>Número de orden</b>	<b>Precio / rentabilidad</b>
1	15
2	20
3	22
4	27
5	30
6	35

\*Supuestos

Elaborado por: El autor.

Luego se obtiene el número de orden de la mediana sumándole uno al número total de valores y dicho resultado se lo divide para dos:

$$\text{Mediana} = \frac{\text{Número de datos} + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{6 + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = 3,5$$

La mediana se establecerá ubicando el precio correspondiente al número de orden entero secuencial de la mediana.

Si el número de orden no resulta un entero:

- Se obtiene la diferencia en valores absolutos entre el precio cuyo número de orden corresponda al número entero de la mediana y el precio inmediato superior, considerando su valor.
- A esa diferencia obtenida se multiplica por los decimales del resultado obtenido en el cálculo de la mediana (0,5) y se suma al precio cuyo número de orden corresponda al número entero (3) del cálculo de la mediana (3,5).

Número de orden de la mediana	3,5
Número de orden entero de la mediana	3
Decimales del número de orden de la mediana	0,5
Número de orden inmediato superior	4

**CUADRO No. 6**  
**Precios comparables**

Número de orden	Precio / rentabilidad
1	15
2	20
3	22
4	27
5	30
6	35

$$\text{Mediana} = [(22 - 27) * 0,5 ]+ 22$$

$$\text{Mediana} = 24,5$$

Para obtener el primer cuartil se deberá obtener el número de orden sumando la unidad al número de orden de la mediana y el resultado se divide para 2.

$$1\text{er cuartil} = \frac{\text{Mediana} + 1}{2}$$

$$1\text{er cuartil} = \frac{3,5 + 1}{2}$$

$$1\text{er cuartil} = 2,25$$

El primer cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al número de orden del primer cuartil.

En el caso que el número de orden no sea entero, se hará lo siguiente:

- Se obtendrá la diferencia en valor absoluto, entre el precio cuyo número de orden corresponda al número entero del primer cuartil y el precio inmediato superior, considerando su valor.
- A esta diferencia obtenida la multiplicamos por los decimales (0,25) y lo sumamos al precio del número entero del primer cuartil



**CUADRO No. 7**  
**Precios comparables**

Número de orden	Precio / rentabilidad
1	15
2	20
3	22
4	27
5	30
6	35

$$1\text{er cuartil} = [(20 - 22) * 0,25] + 20$$

$$1\text{er cuartil} = 20,5$$

La posición del tercer cuartil se obtendrá de restar la unidad al número de orden correspondiente a la mediana y adicionando al resultado el número de orden correspondiente al primer cuartil

$$3\text{er cuartil} = \text{Mediana} - 1 + 1\text{er cuartil}$$

$$3\text{er cuartil} = 3,5 - 1 + 2,25$$

$$3\text{er cuartil} = 4,75$$

El tercer cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al número de orden del tercer cuartil.

En el caso que el número de orden no sea entero:

- Se obtendrá la diferencia en valor absoluto, entre el precio cuyo número de orden corresponda al número entero del tercer cuartil y el precio inmediato superior, considerando su valor.

- A esta diferencia obtenida la multiplicamos por los decimales (0,75) y lo sumamos al precio del número entero del tercer cuartil.

**CUADRO No. 8**  
**Precios comparables**

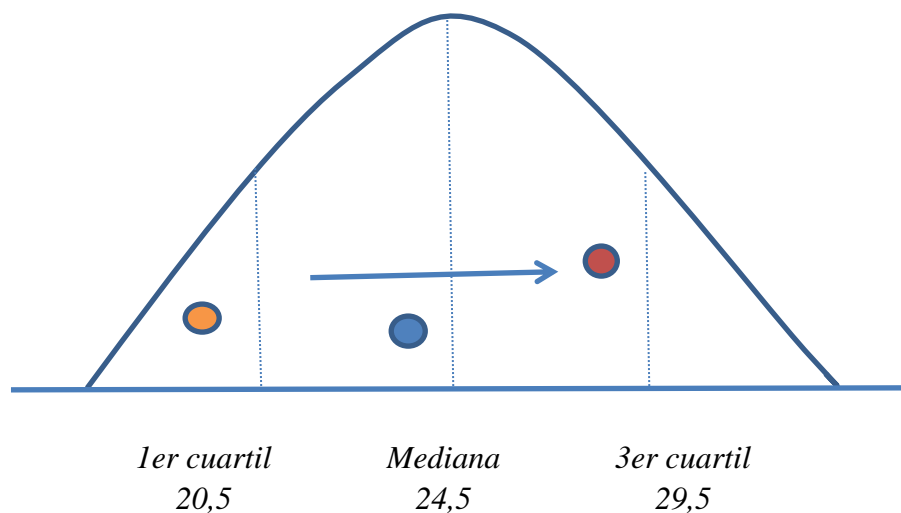
Número de orden	Precio / rentabilidad
1	15
2	20
3	22
4	27
5	30
6	35

$$\text{3er cuartil} = [(27 - 30) * 0,75] + 27$$

$$\text{3er cuartil} = 29,25$$

Para una mayor comprensión de los cálculos realizados, se presenta el siguiente gráfico:

**Gráfico No. 1**  
**Rango de plena competencia**



Elaborado por: el autor

Todos los precios que se encuentren entre el primer y el tercer cuartil, cumplen con el principio de plena competencia, mientras que los precios que se encuentran fuera del rango, no cumplen el principio de *arm's length*.

Para analizar los resultados, se presentarán tres escenarios de precios de venta de los bienes por parte de la empresa testada<sup>9</sup>:

#### **Empresa testada**

<b>Supuestos</b>	<b>Precio / rentabilidad</b>
Supuesto 1	13
Supuesto 2	28
Supuesto 3	23

**Supuesto 1:** En caso de que el precio de transferencia de los bienes entre empresas vinculadas haya sido de US\$ 13, se puede aseverar que los precios no cumplen con el principio de plena competencia, ya que el precio está por debajo del primer cuartil US\$ 20,50 calculado en base a los precios comparables. En este caso, el precio deberá ser ajustado hasta la mediana, es decir, US\$ 24,50.

**Supuesto 2:** En caso de que el precio de transferencia de los bienes entre empresas vinculadas haya sido de US\$ 28, se puede aseverar que los precios si cumplen con el principio de plena competencia, ya que el precio se encuentra dentro del rango de plena competencia. No es necesario realizar ningún ajuste a los precios.

---

<sup>9</sup> Empresa testada: compañía sobre la que se efectúa el análisis de precios de transferencia.

**Supuesto 3:** En caso de que el precio de transferencia de los bienes entre empresas vinculadas haya sido de US\$ 23, se puede aseverar que los precios si cumplen con el principio de plena competencia, ya que el precio se encuentra dentro del rango de plena competencia. No es necesario realizar ningún ajuste a los precios.

Básicamente lo que establece la OCDE es que los precios de transferencia entre empresas vinculadas, deben cumplir con el principio de plena competencia; es decir, que los precios pactados deben ser iguales o parecidos a los montos que se hubieran celebrado entre empresas completamente independientes. Para este efecto, los precios entre empresas vinculadas deben ser comparados con precios entre empresas no relacionadas.

Como ya se ha notado, el problema se genera debido a que la información sobre las distintas empresas del mercado no está disponible para los analistas de precios de transferencia, por lo que usualmente se usan bases de datos internacionales. Esto trae otro problema, si las empresas de un mismo país no son iguales, mal podría decirse que una empresa del Ecuador podría ser comparada con una empresa de Japón, Alemania, o Austria. ¿Cómo poder comparar al sistema operativo más usado del mundo?; ¿Cómo poder comparar a la bebida gaseosa más vendida del mundo?. No es nada sencillo encontrar empresas comparables para poder establecer si los precios han sido pactados usando el principio de plena competencia.

Las diferencias que existen entre los indicadores de rentabilidad de la empresa analizada y sus comparables, pueden ser eliminados razonablemente mediante ajustes en sus niveles de ventas, costos de ventas e inventarios. Este ajuste se realiza directamente sobre las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios comparables, puesto que

dichas partidas son el resultado de sus operaciones comerciales, en las que se reflejan las diferencias que existen en el costo de capital empleado.

Si bien es cierto, las directrices de la OCDE establecen cómo determinar si los precios de transferencia pactados entre partes relacionadas se han efectuado a precios de plena competencia, mal se podrían aplicar estos procedimientos si en la legislación tributaria del país no se ha previsto el análisis de precios de transferencia.

#### **2.4.2. Aplicación y uso de los métodos de precios de transferencia**

Como se ha mencionado a lo largo del segundo capítulo, lo que buscan los precios de transferencia es que las transacciones efectuadas entre partes relacionadas, tengan el mismo precio que las transacciones realizadas entre empresas independientes, es decir, que cumplan el principio de plena competencia o también conocido como precio prudente. En este sentido, la OCDE describe en sus directrices varios métodos a ser usados por los contribuyentes para evaluar sus transacciones internacionales con sus partes vinculadas, y así puedan determinar si estas cumplen con el principio de arm's length.

Los métodos se dividen en 2 grupos<sup>10</sup>:

- **Métodos tradicionales (basados en las transacciones)**
  1. Método del precio no controlado comparable.
  2. Método del precio de reventa.
  3. Método del costo más margen.

---

<sup>10</sup> OCDE, Directrices sobre Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias. Publicado en 1999. [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

- **Otros métodos**

4. Método de distribución de utilidades.
5. Método residual de distribución de utilidades.
6. Método del margen neto de la transacción o márgenes transaccionales de utilidad operacional.

### **2.4.3. Métodos tradicionales**

Los métodos tradicionales buscan comparar los precios o márgenes de las transacciones entre partes vinculadas con los precios o márgenes obtenidos por empresas independientes en un mercado abierto. En estos métodos la comparabilidad juega un papel fundamental, ya que se trata de obtener el precio de una transacción no controlada y compararla con los precios de la compañía testeada.

**2.4.3.1. Método de precio comparable no controlado.** El método del precio comparable no controlado, conocido como CUP en su abreviación en inglés, es el método preferido por la OCDE, ya que consiste en comparar los precios de los bienes y servicios transferidos entre partes vinculadas, con los precios de las operaciones de tales bienes y servicios entre empresas independientes, lo que configura la forma más real y directa de encontrar un precio de mercado abierto, aunque en la práctica se torna complicado encontrar una transacción no controlada que cumpla con las características mencionadas.

El precio a comparar puede surgir de<sup>11</sup>:

---

<sup>11</sup> ARIEL, WOLFSOHN: Precios de transferencia, Primera edición, Editorial ERREPAR S.A., Buenos Aires, 2000

- Considerar el precio de venta de una compañía vinculada A con otra compañía vinculada B.
- El precio de venta de una compañía independiente X cargado a otra compañía independiente Y.
- El precio de venta cargado por la compañía vinculada A, a la compañía independiente Y.
- El precio cobrado por la compañía independiente Y a una compañía vinculada B.

Debe entenderse que este método podrá ser usado cuando exista una gran comparabilidad, es decir, que los bienes que se transfieren entre partes relacionadas tengan las mismas características que los que transfieren las empresas independientes y en el caso en que existan diferencias, se pueda conocer la incidencia que produce en el precio a fin de realizar los ajustes correspondientes.

Para la aplicación del CUP se pueden usar comparables internos o externos:

**Comparables internos:** Resultan de la comparación entre los precios del grupo empresarial y las partes independientes. Esto ocurre cuando existen empresas que venden bienes o servicios tanto a empresas vinculadas como a empresas independientes; en la práctica son muy difíciles de obtener debido a que, en la mayoría de los casos, las empresas multinacionales únicamente le venden a sus empresas relacionadas.

**Comparables externos:** Resultan de comparar los precios entre compañías que no sean parte del mismo grupo económico.

Para efectos de comparabilidad se deberá tener en cuenta la calidad de los bienes, los intangibles incorporados, los términos contractuales, el mercado geográfico y el riesgo cambiario con el objetivo de ajustar el precio y encontrar los valores arm's length.

**2.4.3.2. Método de precio de reventa.** El método de precio de reventa consiste en comparar las transacciones entre partes vinculadas con las transacciones entre partes independientes, tomando en cuenta el margen bruto en la transferencia de bienes o servicios (precio de venta menos el costo de venta).

Este método es usado básicamente por los distribuidores que venden bienes sin alterarlos físicamente o sin agregarle valores sustanciales. Se usa para determinar el valor de mercado de un bien que ha sido adquirido a una empresa vinculada y es vendido a un sujeto independiente.

En este caso, se hace primordial conocer las funciones, riesgos y costos que asume el distribuidor. Se deben efectuar ajustes para compensar la falta de comparabilidad en varios factores como ejemplo en términos crediticios, riesgos de inventario, costos de transporte y otras diferencias entre las operaciones controladas y no controladas. No se recomienda el uso de este método cuando existen diferentes niveles de distribución o de funciones realizadas entre las empresas



comparables. En este método se dificulta obtener comparables si no hay manera de obtener datos contables de la compañía testada.

Para este método se deberá aplicar la siguiente fórmula:

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

Dónde:

PA = Precio de adquisición o de mercado al que deben pactar las operaciones las empresas relacionadas.

PR = Precio de reventa.

X = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes. También conocido como el margen del precio de reventa.

X = Utilidad bruta / Ventas netas.

**2.4.3.3. Método de costo más margen.** Este método se utiliza en empresas vinculadas que transfieren productos en proceso, ventas a largo plazo o para la prestación de servicios y especialmente cuando el fabricante no ha desarrollado un bien intangible propio. Se usa cuando una empresa independiente le vende bienes o servicios a otra empresa y es ésta quien los transfiere a su empresa vinculada.

Para determinar si las operaciones entre partes vinculadas cumplen con el principio de plena competencia se toma en consideración el costo de producción de la empresa asociada que le vende bienes a una compañía relacionada. En este caso, el precio de transferencia se obtiene sumando un margen bruto al costo de

producción, lo que debería equivaler al precio de venta que debió haber sido establecido en una operación entre partes independientes.

Se aplicará la siguiente fórmula:

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

Dónde:

PV = Precio de venta o de mercado.

C = Costo del bien o servicio.

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

Cociente entre utilidad bruta y costo de ventas.

En general, para que se puedan aplicar los 3 métodos tradicionales se debe poseer:

- Transacciones comparables.
- En caso de que existan diferencias que no permitan la comparabilidad, se deben realizar ajustes.
- Se debe poseer la información sobre las transacciones.

#### **2.4.4. Otros métodos o métodos no tradicionales**

Si los analistas no poseen los elementos necesarios para aplicar los métodos tradicionales y determinar que los precios de transferencia cumplan con el principio de plena competencia, nace la necesidad de aplicar los métodos no tradicionales basados en el beneficio o rentabilidad de las compañías controladas y no controladas. Estos métodos, no pueden ser

usados directamente, sino que, deberán ser usados como último recurso cuando no sea posible la aplicación de los métodos tradicionales.

**2.4.4.1. Método de distribución de utilidades.** Este método identifica el beneficio a ser dividido por las empresas asociadas en las transacciones controladas y luego dividirlo en función de una base económica válida que aproxime la división que se hubiese esperado y acordado entre empresas independientes; trata de mitigar la incidencia que, sobre las utilidades, provocan las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación relacionada fijando un reparto de la utilidad que normalmente habrían acordado empresas independientes si hubiesen realizado esas operaciones.

Al usar el cuarto método, se deben tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Evaluar las asignaciones de utilidades en operaciones.
- Considerar la utilidad operativa global
- Ofrece flexibilidad al contemplar hechos y circunstancias específicas entre vinculadas.
- Distribución equitativa en función a ciertos factores.
- Inconveniente con los datos externos del mercado. Más tenue la relación de datos, más subjetiva la asignación de beneficios.
- Dificultad en la obtención de los datos de las empresas filiales en el extranjero.

**2.4.4.2. Método residual de distribución de utilidades.** El método residual de distribución de utilidades busca determinar la utilidad global o combinada de todas las partes que intervienen en las operaciones vinculadas.

Al usar este método, se deben tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se determina la utilidad de operación global.
- La utilidad global se asigna en función de:
  - Utilidad mínima que corresponda aplicar como si lo hubiesen realizado empresas independientes.
  - Utilidad residual = Utilidad Operativa Global – Utilidad mínima.
- Esa utilidad residual se distribuye entre las relacionadas tomando en cuenta intangibles significativos.
- Se usa más para analizar la transferencia de activos intangibles muy lucrativos.

**2.4.4.3. Método del margen neto de la transacción (TNMM).** 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. En este método se compara el margen neto de ganancia de la parte examinada, con el margen neto de ganancia de la parte no controlada o empresas comparables.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA: Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Suplemento de Registro Oficial 209, del 8 de junio de 2010.

El margen obtenido proviene de las ventas menos el conjunto de los costos totales operativos. En la práctica el método margen transaccional neto es utilizado como método de último recurso, para ser aplicado después de que se haya comprobado la inaplicación de los otros métodos tradicionales.

## **2.5. Legislación alusiva a los precios de transferencia en el Ecuador**

En el Ecuador, con la expedición de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas, editada en Abril de 1999, se cita por primera vez conceptos de precios de transferencia: «El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios».

El régimen de precios de transferencia entró en vigencia como mecanismo de control en el año 2005, con la reforma del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, mediante la expedición del Decreto Ejecutivo 2430, publicado en el Registro Oficial 494 del 31 de diciembre de 2004. En esta reforma se incluyó por primera vez en la legislación ecuatoriana el concepto de partes relacionadas, la obligación de presentar un anexo sobre las operaciones de estas partes, el principio de plena competencia, los criterios de comparabilidad entre transacciones económicas y los métodos para establecer el principio antes mencionado.

Luego, para efectos de aplicación de las disposiciones reglamentarias, se emitieron varias resoluciones de carácter general sobre el tema, empezando por las resoluciones 640 y 641 del 30 de diciembre del 2005, publicadas en el Registro Oficial 188 del 16 de enero

del 2006, que establecían a los contribuyentes obligados a presentar el Informe integral de precios de transferencia y el anexo de operaciones entre partes relacionadas.

En el año 2008, para darle mayor fuerza al régimen, se decide reformar la Ley de Régimen Tributario Interno, colocando en las normas legales, las disposiciones referentes a las partes relacionadas para efectos de los precios de transferencia, según Registro Oficial 242 del 29 de diciembre del 2007 con la expedición de la Ley de Equidad Tributaria. Finalmente, según Decreto Ejecutivo 374 publicado en el Suplemento del Registro Oficial 209 del 8 de junio de 2010, se incluye en la normativa tributaria la obligatoriedad de respetar la prelación entre los distintos métodos para establecer la plena competencia entre los precios de transferencia de las partes relacionadas, es decir, no se pueden usar métodos a elección del sujeto pasivo, sino que, se deberá intentar usar primer método y solo al ser inaplicable se tomará el segundo; así se procederá sucesivamente hasta llegar el último método.

Los métodos que establecen las normas son:

- Método de precio comparable no controlado.
- Método de precio de reventa.
- Método de costo más margen.
- Método de distribución de utilidades.
- Método residual de distribución de utilidades.
- Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional.

La normativa tributaria ecuatoriana indica que los contribuyentes que tengan operaciones con partes relacionadas en el exterior o con paraísos fiscales, están en la obligación de presentar el informe integral de precios de transferencia y el anexo de operaciones entre partes relacionadas, de acuerdo al siguiente detalle:

**Cuadro No. 9**

**Monto de operaciones entre partes relacionadas que causan la obligación del informe y anexo de precios de transferencia**

<b>Año</b>	<b>Informe Integral de Precios de Transferencia</b>	<b>Anexo de Operaciones entre Partes Relacionadas</b>	<b>Base legal</b>
2005	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	Resolución NAC-DGER2005-0640
2006	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	Resolución NAC-DGER2005-0640
2007	\$ 5.000.000,00	\$ 1.000.000,00	Resolución NAC-DGER2008-0464
2008	\$ 5.000.000,00	\$ 3.000.000,00	Resolución NAC-DGER2008-0464
2009	\$ 5.000.000,00	\$ 3.000.000,00*	Resolución NAC-DGERCGC09-00286
2010	\$ 5.000.000,00	\$ 3.000.000,00*	Resolución NAC-DGERCGC09-00286

\*o US\$ 1 y 3 millones si el 50% de los ingresos provienen de partes relacionadas

Fuente: Servicio de Rentas Internas, [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

Elaborado por: el autor

A partir del año 2010, los contribuyentes que cumplan con los siguientes 3 requisitos, no se incluirán en el régimen de precios de transferencia:

- No mantengan operaciones con partes relacionadas domiciliadas en paraísos fiscales.
- Tenga un impuesto a la renta causado de un monto superior al 3% de sus ingresos gravados.
- No mantengan firmado con el gobierno contratos de exploración o explotación de hidrocarburos.

Los contribuyentes que no cumplieran con la obligación de presentar la información o la presentaren con información inexacta o incompleta, serán sancionados con una multa de hasta US\$ 15.000.

Es importante mencionar, que la legislación también prevé la existencia de acuerdos anticipados de precios entre la Administración Tributaria y los sujetos pasivos que transfieran bienes y servicios a sus partes relacionadas en el exterior.

El Art. 86 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que:

«Los sujetos pasivos podrán solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre partes vinculadas con carácter previo a la realización de estas.



Dicha consulta se acompañará de una propuesta que se fundamentarán en la valoración acorde al principio de plena competencia.

La consulta presentada por el contribuyente y absuelta por la Administración Tributaria surtirá efectos respecto de las operaciones efectuadas con posterioridad a la fecha en que se apruebe y tendrá validez para los tres períodos fiscales siguientes, al ejercicio fiscal en curso, así como las operaciones efectuadas en el período anterior, siempre que no hubiese finalizado el plazo de declaración establecido en el artículo 58 de este reglamento.

En el supuesto de variación significativa de las circunstancias económicas existentes en el momento de la aprobación de la consulta, esta podrá ser modificada para adaptarla a las nuevas circunstancias.

Las consultas a las que se refiere este apartado podrán entenderse desestimadas una vez transcurrido el plazo de resolución.

La Administración Tributaria podrá formalizar acuerdos con otras administraciones a los efectos de determinar conjuntamente el valor de las operaciones».

## Capítulo 3

### El sector bananero

#### 3.1. Antecedentes históricos

El Ecuador es el primer exportador de banano a nivel mundial y el segundo productor en el mundo de esta fruta. Desde la década de los cincuenta, la actividad bananera se ha convertido en una importante fuente generadora de divisas (Agenda de Inserción de Ecuador en los Mercados Mundiales, 2004).

En el país, el factor determinante de crecimiento económico y transformación social en el largo plazo, ha sido la inserción en el mercado mundial, como exportador de productos primarios. En contraste con otras experiencias latinoamericanas, el Ecuador se ha caracterizado por una inserción internacional inestable, tardía, discontinua y con una limitada sustentabilidad ecológica (Larrea Carlos, 2011).

En el Ecuador las ventajas comparativas<sup>13</sup> comunes a los ciclos externos han sido principalmente dos: la disponibilidad de abundante mano de obra no calificada y barata y la generosa dotación de recursos naturales.

La primera ha favorecido la competitividad internacional de productos como el banano, el cacao y las flores; y en general los productos agropecuarios y de mar intensivos en mano de obra. La oferta ilimitada de fuerza de trabajo a nivel de subsistencia si bien

---

<sup>13</sup> Ventaja comparativa.- Es una teoría de David Ricardo que muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces.

favorece la competitividad internacional, representa al mismo tiempo un obstáculo al desarrollo humano incluso al crecimiento y diversificación del mercado interno.

La segunda ventaja comparativa originada en recursos naturales como la biodiversidad, la abundancia de agua, la fertilidad del suelo y las reservas petroleras ha sido aprovechada en condiciones que no han favorecido su sustentabilidad.

La expansión del sector agroexportador de la costa no solamente se ha basado en la casi eliminación de la selva primaria tropical, sino que se ha dado en condiciones tecnológicas de limitada sustentabilidad, como el monocultivo, las técnicas extensivas y la limitada investigación en ciencia y tecnología agropecuarias.

En el Ecuador, a partir de 1948, el vertiginoso auge bananero cambió dramáticamente la economía y la sociedad ecuatoriana. A diferencia del periodo cacaotero, la distribución de la tierra fue menos concentrada, dando origen a aproximadamente a 3.000 propiedades de distinto tamaño, con un peso significativo de las medianas extensiones, que se formaron mediante una rápida expansión de la frontera agrícola del litoral hasta su virtual agotamiento. Las relaciones de producción fueron salariales desde el inicio y el carácter intensivo en manos de obra del cultivo facilitó la consolidación de un número proletariado agrícola que alcanzó aproximadamente 100.000 personas hacia 1965. La expansión bananera en la Costa impulsó una migración desde la Sierra que alteró significativamente el perfil demográfico del país, conduciendo a un equilibrio poblacional con la Sierra (Larrea Carlos, 2007).

Los enlaces productivos de la rama bananera y el consumo de los trabajadores impulsaron un rápido proceso de urbanización en el Litoral caracterizado por el acelerado crecimiento de ciudades intermedias y pequeñas como: Machala, Santo Domingo, Quevedo y Santa Rosa. El Estado apoyó el proceso mediante la construcción de la infraestructura vial y portuaria, la provisión del crédito y asistencia técnica a los productos y la provisión de diversos servicios. No obstante, la significativa difusión social de los beneficios del crecimiento en el caso del banano, la estructura de apropiación social del excedente permaneció fuertemente concentrada en manos de un reducido grupo de empresas exportadoras, que percibían hacia 1964 aproximadamente el 30% del valor agregado nacional, mientras los 3.000 productores apropiaban el 10% y los 100.000 trabajadores el 45% (Larrea Carlos, 2007).

Entre las empresas exportadoras que sobresalieron constan Exportadora Bananera Noboa y las transnacionales bananeras norteamericanas Standard Fruit, United Brands y más tarde Del Monte. La participación conjunta de estas empresas ha representado la gran mayoría de las exportaciones del país.

A pesar del significativo crecimiento económico experimentado a partir de 1948, la expansión de estratos medios, la consolidación del estado y la urbanización acelerada, las condiciones de vida de los ecuatorianos continuaron siendo críticas. El 80% de los hogares del país carecía de agua potable en el interior de la vivienda, el 62% no tenía alcantarillado y el 59% no tenía electricidad. De acuerdo a la junta de planificación de aquel entonces, la concentración del ingreso individual era elevada, con un coeficiente de Gini<sup>14</sup> de 0,65 en 1962 (Larrea Carlos, 2007).

---

<sup>14</sup> Coeficiente de Gini: es una medida de la desigualdad que normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos.

En 1965 las estrategias de las transnacionales bananeras para combatir el mal de Panamá cambiaron con la introducción de variedades resistentes de tipo cavendish, mejor adaptadas a las condiciones de sus plantaciones en América Central. Como resultado, el Ecuador perdió una parte importante de sus ventajas comparativas y la capacidad adquisitiva de las exportaciones de frutas comenzó a declinar, poniendo fin al auge bananero.

### **3.2. El sector bananero en el Ecuador**

Como se ha mencionado en el numeral anterior, el sector bananero ecuatoriano ha sido fundamental para el desarrollo económico y social del Ecuador; desde la década de los cincuenta, la actividad bananera se ha convertido en una importante fuente generadora de divisas.

- Contribuye con el 24% al PIB agrícola.
- Las exportaciones de banano representan el 4% del PIB total.
- Constituyen el 26% de las exportaciones primarias, el 33% de las no petroleras y el 66% de las tradicionales.
- Cerca del 12% de la población está involucrada directa e indirectamente con la actividad bananera.

El principal resultado encontrado sugiere que en el Ecuador, el mercado del banano tiene una estructura oligopsónica; es decir, es un mercado con pocos compradores del producto (exportadores) y muchos pequeños oferentes o productores, que tendrían además una gran heterogeneidad. Dada esta estructura de mercado, el exportador es quien tiene la

capacidad para imponer el precio, el cual resulta inferior al que se fijaría en un mercado competitivo; además, la cantidad comprada es menor a la que habría prevalecido bajo una estructura de mayor competencia. Esta situación ha provocado que, cuando los precios internacionales están bajos, como es el caso en la actual coyuntura, el exportador no cumpla con el Precio Mínimo de Sustentación (PMS) establecido por las autoridades de Gobierno, pagando un precio inferior al PMS. Bajo esta estructura de mercado, se perjudica al productor bananero, tanto en el precio recibido como en la cantidad vendida (Agenda de Inserción a Ecuador en Mercados Internacionales, 2004).

Ya desde los años noventa, se reconocen las imperfecciones y los problemas del mercado del banano, las que se manifiestan en la fijación del precio de la caja; por tanto, surge la necesidad de regularlo a través del establecimiento de un precio mínimo para el productor nacional. Es así que a través de la Ley del Banano (1997) se pone en evidencia la necesidad de fijar un precio mínimo de sustentación (PMS) al productor, porque la venta depende de un grupo reducido de empresas exportadoras que en muchos casos no pagan el precio mínimo de sustentación vigente a la fecha de embarque, en perjuicio del productor bananero. En la práctica, la fijación de precio de la caja plantea un conflicto de intereses entre productores y exportadores. Dada la heterogeneidad del sector productor y el comportamiento oligopólico del grupo exportador, el precio siempre resultaría a favor del grupo con mayor poder de mercado, siendo necesaria la participación de un Estado dirimente y objetivo que permita equilibrar la negociación. Lo dicho se demuestra en que históricamente, el PMS casi nunca se ha fijado mediante un proceso de negociación entre productores y exportadores, pues dadas las presiones ejercidas por ambos grupos, es muy difícil llegar a un acuerdo. Por ello, la gran mayoría de las veces, es el Ministro de Agricultura quien, a través de un dictamen, determina el PMS a regir desde una

determinada fecha. La fijación del precio responde más a razones de tipo político que a un criterio técnico (Agenda de Inserción a Ecuador en Mercados Internacionales, 2004).

Para el año 2012, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca mediante acuerdo ministerial 17 ha fijado el precio del banano en US\$ 5,50.

En el siguiente cuadro se pueden observar el porcentaje de exportaciones de banano con respecto al total de exportaciones de los últimos años:

**Cuadro No. 10**  
**Exportaciones del banano con relación al PIB**  
**(miles de dólares)**

Años	Exportaciones banano	PIB	%
2006	1.213.489	41.705.009	3%
2007	1.302.549	45.503.563	3%
2008	1.640.528	54.208.524	3%
2009	1.995.654	52.021.861	4%
2010	2.032.769	57.978.116	4%
2011	2.874.403	53.856.380	11%

Fuente: Boletín Estadístico, Banco Central del Ecuador, Mayo 2012.

Elaborado por: el autor

### **3.3. Comportamiento del banano en el mercado mundial**

La sobreproducción mundial de la fruta es considerada, por productores y exportadores, como uno de los factores que ha provocado la crisis en el sector bananero ecuatoriano. El mercado mundial del banano ha evidenciado una sobreoferta. Unas de las consecuencias directas que se desprende de este fenómeno es la caída de los precios internacionales. Otro efecto de la mayor producción mundial es el incremento de la competencia a nivel mundial, lo que puede llevar a la pérdida de mercados para el Ecuador.

De hecho, países como Perú, Brasil y Bolivia están comenzando a producir y exportar banano. Colombia y Costa Rica también registran aumentos en sus niveles de producción, lo cual, según la FAO<sup>15</sup> ha generado un problema de sobre oferta mundial, con el consecuente efecto sobre los precios internacionales (Villalobos Bertha, 2008).

El comportamiento oligopólico del mercado se manifiesta a lo largo de toda la cadena productiva. Las grandes empresas exportadoras ecuatorianas han desarrollado procesos de integración hacia atrás, generando costos que difícilmente pueden superar las pequeñas y medianas empresas (Agenda de Inserción de Ecuador en los Mercados Mundiales, 2004).

Los costos totales han aumentado luego de la dolarización, lo que ha mermado parte de la ventaja competitiva ecuatoriana frente a los principales competidores: Colombia y Costa Rica; sin embargo, muchos de los productores pueden seguir subsistiendo en el

---

<sup>15</sup> Food and Agriculture Organization of the United State, [www.fao.org](http://www.fao.org).



negocio porque el precio promedio del año es superior, ya que hay períodos de altos precios que compensan los períodos de precio deprimido.

Un problema que afecta especialmente a los pequeños productores, es el endeudamiento con la banca privada. Se estima que la deuda promedio de un productor pequeño estaría entre \$2.500 - \$3.000, por hectárea sembrada; para un productor mediano o grande estaría en alrededor de \$1.000 por ha. Esta situación se agravaría aún más si los precios mínimos de sustentación se reducen, con lo cual se dificulta el cumplimiento de los compromisos financieros. Como consecuencia de ello, los productores han dejado de ser sujetos de crédito, lo que por supuesto incide en la productividad de las plantaciones al no poder realizar inversión para mejorar los cultivos (Agenda de Inserción de Ecuador en los Mercados Mundiales, 2004).

Tanto productores y exportadores ecuatorianos, dependen fuertemente de las compañías comercializadoras transnacionales para poder colocar la fruta en los principales mercados internacionales. Las compañías exportadoras ecuatorianas no cubren toda la cadena; solamente venden hasta el barco; es decir, free on board, por falta de infraestructura y capacidad para llegar hasta la distribución.

Para llegar al mercado de destino se requeriría, por ejemplo, contar con una flota propia o financiamiento de los fletes, así como con líneas crediticias orientadas a abrir nuevos mercados; Exportadora Noboa tiene la cadena completa hasta puerto de destino.

Un factor importante que explica la caída de las exportaciones de banano a partir de 1998 ha sido la difícil penetración del Ecuador en el mercado norteamericano, debido a las

políticas de comercialización de Chiquita y Dole (empresas estadounidenses), cuyos intereses de producción se encuentran en Centroamérica. Para compensar el estancamiento en el mercado norteamericano y el crecimiento controlado (por cuotas) en el mercado europeo, los exportadores ecuatorianos han debido incursionar en otros mercados, entre los que resaltan los países del Mercosur y sobre todo Rusia. Se debe anotar que las condiciones del negocio en estos mercados son menos ventajosas a las ofrecidas por la Unión Europea y Estados Unidos.

La ubicación geográfica de Ecuador no le favorece al sector bananero, pues está relativamente más alejado de EE.UU. y a la Comunidad Europea, que sus competidores; por lo tanto, los barcos de las grandes comercializadoras transnacionales adquieren primero toda la producción de Colombia y Costa Rica, acudiendo al Ecuador para completar las cuotas asignadas. Esta situación hace que el 35% de la exportación total se coloque en mercados secundarios de menores precios, tales como Rusia y Polonia.

A pesar de que Ecuador se mantiene como líder exportador de la fruta, tiene un bajo poder de negociación en el mercado de comercialización, donde además abundan las barreras de entrada no arancelarias.

Existen dificultades entre exportadores y productores para fijar el precio de sustentación de la caja de la fruta. Si bien en el Ecuador existe una Ley del Banano, ésta no tiene reglas claras para la determinación del precio al productor; además de que no es respetado debido a la ausencia de mecanismos para hacer cumplir la Ley. Lo que ha ocurrido más bien ha sido que el precio de la caja ha sido determinado mediante la oferta y demanda del mercado.

Un punto que debe ser aclarado es el concerniente al margen de ganancia del exportador, pues en la Ley Reformatoria a la Ley del Banano, únicamente se dice que se “fijará los precios mínimos referenciales (FOB) a declarar por parte del exportador” (Art. 1). El precio mínimo referencial es igual al PMS que recibe el productor más los gastos en que incurre el exportador, “hasta que la caja de banano esté lista para pasar a bordo de la nave” (Reglamento a la Ley, Art. 5).

La fijación de un precio mínimo aparece como la más viable, y de hecho se ha plasmado en la Ley del Banano; sin embargo la fijación de precio ha planteado conflictos de intereses entre productores y exportadores. Además, dada la heterogeneidad que existe entre los productores bananeros, no es tan sencillo determinar el costo promedio de producción para los 6.000 productores bananeros, ya que existen grandes diferencias en los tamaños de las plantaciones, tecnología, niveles de productividad, prácticas agrícolas, control de enfermedades y mantenimiento de la infraestructura (Agenda de Inserción a Ecuador en Mercados Internacionales, 2004).

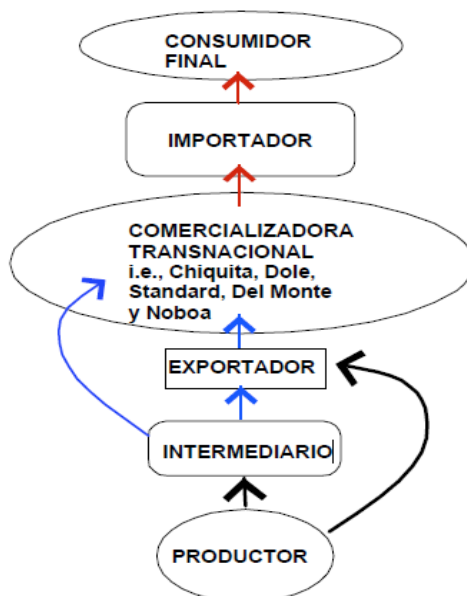
Adicionalmente, la Ley del Banano no aclara qué se entiende por el término *razonable* aplicado a la utilidad del productor. Por lo anterior, es prioritaria la realización de un censo bananero a fin de contar con información sobre costos, rendimientos, precios al productor y al exportador, por provincia y tamaño de la unidad productiva. Con esta información sí sería factible construir curvas de costos medios para los distintos tipos de unidades productivas, con lo cual se podría determinar de mejor manera el precio mínimo de sustentación de la caja de banano (Agenda de Inserción a Ecuador en Mercados Internacionales, 2004).

El aumento desproporcionado de los costos de los insumos, a partir de la dolarización, se explica, según los productores, porque en el Ecuador no existe una guía ni una entidad que controle cuánto deberían costar los insumos importados. A esto se suma el monopolio de la representación que existe en el Ecuador. Es necesario que el Estado delinee las políticas que contribuyan al mejoramiento de las fincas, y condiciones de producción; de lo contrario, el banano ecuatoriano verá reducidas sus posibilidades para crecer en el mercado europeo (Agenda de Inserción de Ecuador en los Mercados Mundiales, 2004).

A continuación se presentará un gráfico que demuestra la cadena productiva del banano:

**Gráfico No. 2**

**Cadena productiva del banano**



Fuente: Servicio de Información y Censo Agropecuario – MAGAP<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Durante el año 2011, las exportaciones de banano han sido realizadas a los siguientes lugares:

**Cuadro No. 11**

**Exportaciones de banano por destino año 2011**

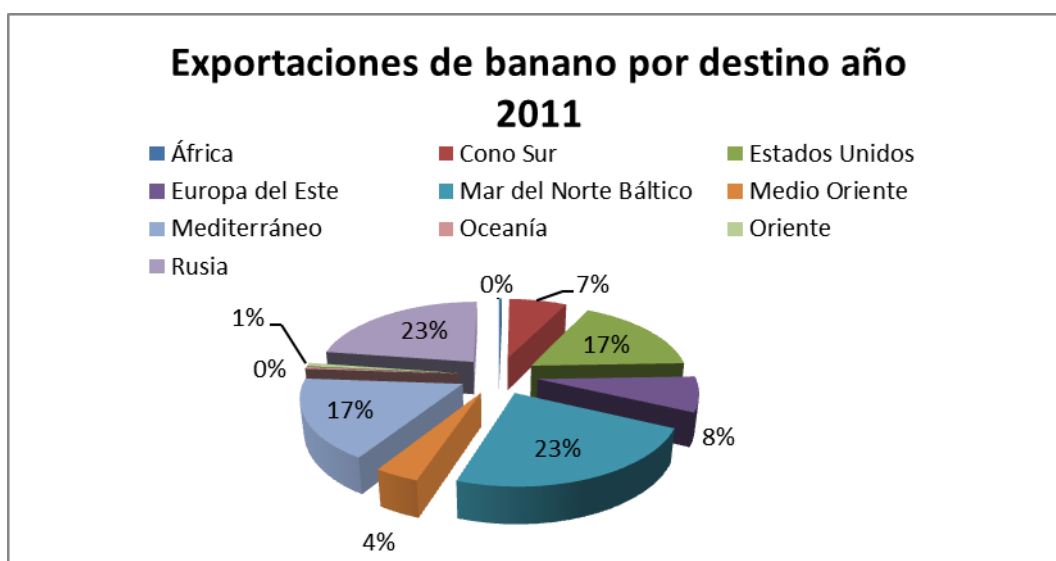
<b>Regiones</b>	<b>Cajas</b>
África	945.362,00
Cono Sur	19.969.527,00
Estados Unidos	48.577.597,00
Europa del Este	21.315.254,00
Mar del Norte Báltico	66.181.232,00
Medio Oriente	10.853.865,00
Mediterráneo	48.851.802,00
Oceanía	1.185.156,00
Oriente	2.240.338,00
Rusia	64.467.416,00

Fuente: Estadística Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Elaborado por: el autor

En el gráfico No. 3 se pueden visualizar las exportaciones de banano por destino.

**Gráfico No. 3**



El comportamiento de las exportaciones durante el período 2006 y 2011 evidencia dos características. Los aumentos en las exportaciones ecuatorianas de banano obedecen a incrementos en el volumen, mientras que las caídas son atribuidas más bien a disminuciones en los precios de la caja exportada.

**Cuadro No. 12**

**Principales exportadores de Banano**

**A Diciembre del 2011**

#	Exportadoras	Miles de dólares	%
1	Ubesa	32.857.225	11,55%
2	Pacific Crown Fruit	24.484.699	8,60%
3	Bananera Continental	22.417.467	7,88%
4	Fruitstylelife	17.293.131	6,08%
5	Reybanpac	16.651.958	5,85%
6	Oro Banana	14.932.134	5,25%
7	Brundicorpi	14.898.790	5,24%

#	Exportadoras	Miles de dólares	%
8	Ecuagreenprodex	10.013.320	3,52%
9	Asoagribal	9.843.810	3,46%
10	Sertecban	9.105.534	3,20%
11	Proneban	8.639.307	3,04%
12	Nelfrance	6.962.640	2,45%
13	Tecniagrex	6.123.189	2,15%
14	Cabaqui	4.812.592	1,69%
15	Exp Soprisa	4.072.063	1,43%
16	Sevenseas Corp	3.635.532	1,28%
17	Exp Machala	3.554.023	1,25%
18	Ribaki	3.340.213	1,17%
19	Sentilver	3.145.083	1,11%
20	Forzafrut	3.055.075	1,07%
21	Don Carlos Fruit	3.050.336	1,07%
22	Fruta Rica	2.905.280	1,02%
23	Agroprestigio	2.889.630	1,02%
24	Fruta Deli	2.203.346	0,77%
25	Delindecsa	2.069.908	0,73%
26	Banana Exchange	2.002.640	0,70%
27	Jorcorp	1.913.764	0,67%
28	Agropromo	1.770.561	0,62%
29	Piñas Ricas del Ecuador	1.770.479	0,62%
30	Otras	44.173.821	15,52%
Total		284.587.549	100%

Fuente: Estadística Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Elaborador por: el autor

Hay que mencionar que la caída de las exportaciones ecuatorianas en términos de dólares FOB, no obedece únicamente a la caída “natural” de los precios, derivada de la mayor colocación de los volúmenes de producción o a la relativa desventaja geográfica. Un factor determinante ha sido la difícil penetración del Ecuador en el mercado norteamericano, debido a las políticas de comercialización de Chiquita y Dole, cuyos intereses de producción se encuentran en Centroamérica. Un segundo factor es la regulación del mercado europeo debido al otorgamiento de cuotas de exportación para el mercado común.

Para compensar el estancamiento en el mercado norteamericano y el crecimiento controlado (por cuotas) en el mercado europeo, los exportadores ecuatorianos han debido incursionar en otros mercados, entre los que resaltan los países del Mercosur y sobre todo Rusia.

### **Cuadro No. 13**

#### **Exportaciones de banano**

**(miles de dólares)**

Años	Exportaciones de banano	Total Exportaciones	%
2006	1.213.489	12.728.243	10%
2007	1.302.549	14.321.315	9%
2008	1.640.528	18.818.327	9%
2009	1.995.654	13.863.058	14%
2010	2.032.769	17.489.927	12%
2011	2.874.403	27.666.380	10%

Fuente: Boletín Estadístico, Banco Central del Ecuador, Mayo 2012

Elaborado por: el autor



## **Capítulo 4**

### **Metodología para la evaluación de la prelación de los métodos para el ajuste de precios de transferencia**

Una vez revisados los aspectos teóricos de los precios de transferencia y el comportamiento del sector bananero en el Ecuador, se evaluará la prelación de los métodos para el ajuste de precios de transferencia y su impacto en el cálculo del impuesto a la renta causado de una compañía del sector bananero, por tanto, las variables que se medirán son el ajuste de precios de transferencias de la conciliación tributaria, la base imponible del impuesto a la renta y el impuesto a la renta causado del ejercicio.

Para efectos de la investigación, la población está formada por las empresas del sector bananero y se ha tomado como muestra a la empresa Banasun S.A.; es importante mencionar las limitaciones que se tienen para conseguir información financiera de las empresas del sector.

La metodología que se usará es la establecida en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento, soportada en las directrices de la OCDE para efectos del cálculo del ajuste de precios de transferencia. Específicamente se evaluarán los resultados obtenidos entre la aplicación del método del margen neto de la transacción y del precio comparable no controlado.

A continuación detallaremos la información necesitada para usar cada uno de los métodos de precios de transferencia vigentes en Ecuador:

**Cuadro No. 14**  
**Métodos de precios de transferencia vigentes en Ecuador al año 2012**

<b>Método</b>	<b>Base para el análisis</b>	<b>Requisitos de aplicación</b>	<b>Operaciones más usuales</b>	<b>No aplicable</b>
<b>Precio comparable no controlado.</b>	Precio de compraventa o contraprestación por servicios.	Operaciones idénticas efectuadas por partes independientes o con diferencias no influyentes en el precio.	Compraventa de commodities, insumos, productos agrícolas, productos de base química, prestación de servicios menos complejos o cesión de uso de bienes intangibles no valiosos, productos financieros.	Operaciones referentes a la cesión definitiva o uso de intangibles valiosos o cuando los productos no son comparables.
<b>Precio de reventa.</b>	Margen bruto obtenido a partir del precio de reventa.	Precio de mercado, revendido a un tercero sin añadirle valor. Debe existir una revisión cuidadosa de la clasificación de costos y gastos.	Distribución de productos que no posean bienes intangibles valiosos y que representen operaciones de bajo riesgo o riesgo limitado.	Actividades de fabricación y prestación de servicios.
<b>Costo adicionado.</b>	Margen bruto obtenido a partir del costo de venta	Asignación de los beneficios brutos de la operación. Debe existir una revisión cuidadosa de la clasificación de costos y gastos.	Fabricación o ensamblaje de bienes tangibles que no posean bienes intangibles valiosos. Prestación de servicios que agregan valor con bajo riesgo a una operación principal.	Distribución y uso de intangible valioso.

<b>Distribución de utilidades.</b>	Utilidad operativa	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente.	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados.	Cuando se pueden analizar individualmente las operaciones o uso de intangibles valiosos.
<b>Distribución residual de utilidades.</b>	Utilidad operativa	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente.	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados y que existan intangibles valiosos utilizados por las partes.	Cuando se pueden analizar individualmente las operaciones.
<b>Margen neto de la transacción.</b>	Utilidad operativa	Se debe seleccionar un indicador de rentabilidad, nivel óptimo de comparabilidad en cuanto a las funciones desempeñadas, riesgos asumidos y bienes de capital invertidos.	Prestación de servicios (no financieros), transferencia de bienes sean terminados o no.	Particularmente, difícil de aplicar a un contribuyente con un bien intangible único.

## **4.1. Información general de la compañía Banasun S.A.**

### **4.1.1. Generalidades**

Banasun S.A. es una compañía anónima ecuatoriana constituida el 01 de febrero de 2004 en la ciudad de Guayaquil y su actividad económica principal es la exportación de banano no procesado, en este sentido, adquiere la fruta en estado natural a los productores nacionales; el producto pasa a ser embalado en cajas bajo un proceso riguroso de selección para luego ser inmediatamente exportado a comercializadores extranjeros, los cuales se dedican a la colocación de la fruta en los diferentes mercados internacionales, principalmente al mercado europeo.

Banasun S.A. no posee subsidiarias, sin embargo constantemente realiza ventas a compañías relacionadas del exterior y muy eventualmente se dedica a comercializar localmente la fruta.

### **4.1.2. Estructura organizacional y societaria**

Banasun S.A. cuenta con personería jurídica, patrimonio y autonomía administrativa y operativa propia.

A continuación se detalla su estructura organizacional:

Jefe de Unidad: Tiene a su cargo todo tipo de negociación relacionada a la compra y venta de los productos agrícolas que la compañía comercializa, así como de la ejecución y control de las políticas generales y administrativas del directorio de la compañía.

Contador: Realiza y dirige las actividades de carácter financiero y contable definiendo los diferentes procesos y procedimientos en el área de contabilidad, impuestos, presupuestos y tesorería. A continuación se detallan las funciones que realiza de acuerdo a cada área:

- Tesorería y Créditos: esta área se encarga de cumplir en forma eficaz el manejo de los ingresos y egresos a través de la pagaduría. Controla y monitorea constantemente el flujo de efectivo de la empresa para evitar déficits temporales así como buscar eficiencias en el manejo de superávits de efectivo tanto en el corto y largo plazo.
- Contabilidad e Impuestos: en esta área se encarga de mantener un sistema de contabilidad que proporcione información económica financiera, en forma eficiente, confiable y oportuna, conforme la normativa legal y profesional vigente, las políticas y requerimientos de la empresa; así como, cumplir con las obligaciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus respectivos reglamentos.
- Presupuesto, en esta área se encarga de la planeación financiera de todas las áreas, así como el control constante de las actividades diarias de la empresa con el fin de cumplir los objetivos presupuestarios establecidos al inicio de cada año fiscal.

Los accionistas de Banasun son Banvest Inc. con el 99.87% e Interban Inc. con el 0.13% restante, los cuales están domiciliados en las Islas Vírgenes Británicas.

### **4.1.3. Líneas de negocio y productos**

Banasun S.A. es una compañía dedicada principalmente a la distribución y comercialización de banano.

Dentro de la línea de productos que la empresa comercializa se encuentran:

#### Banano

- Cavendish<sup>17</sup> 22XU<sup>18</sup>.

Estos productos provienen de productores nacionales y compañías dedicadas a la producción de la fruta con calidad internacional.

### **4.1.4. Clientes**

Los clientes de Banasun S.A. para el año 2010 fueron sus compañías relacionadas Bana Commercial y Power LP quienes se dedican a la comercialización de productos agrícolas en los mercados internacionales.

La política de venta de la empresa es de contado.

Banasun S.A. otorga garantías a sus clientes respecto al buen estado de la fruta asegurando que al momento de llegar al puerto de destino, ésta se encuentre en adecuada refrigeración disminuyendo el riesgo de maduración anticipada.

---

<sup>17</sup> El banano cavendish es el de mayor consumo a nivel mundial. Es originario de Vietnam y China, y tiene entre 15 y 25 cm. La piel es verde cuando se vende en los mercados, y luego se vuelve amarilla cuando madura. En el proceso de maduración se producen los azúcares y los aromas características del banano.

<sup>18</sup> Caja con un peso de entre 41 y 43 libras.

La compañía no otorga a sus clientes ningún tipo de descuento, sin embargo, recibe bonificaciones por calidad de fruta comercializada de acuerdo al volumen de negociación alcanzado.

#### **4.1.5. Competencia**

Banasun S.A. se encuentra compitiendo en un mercado maduro, donde por ser una compañía relativamente joven todavía no posee gran participación en el mercado; se encuentra en un nivel inferior de competencia en relación con los demás competidores del mercado local.

#### **4.1.6. Funciones realizadas**

**4.1.6.1. Investigación y Desarrollo.** La compañía no realiza actividades de investigación y desarrollo.

**4.1.6.2. Manufactura.** La empresa no realiza este tipo de actividades debido a la naturaleza del negocio.

**4.1.6.3. Distribución.** Banasun S.A. tiene como actividad económica principal la compra venta y distribución de productos agrícolas, principalmente banano, sirviendo de enlace entre oferentes y demandantes.

El proceso de distribución y comercialización de la empresa se detalla a continuación:

- La compañía define volúmenes de exportación que necesitan sus vinculadas del exterior para satisfacer la demanda internacional.
- Realiza el contacto con productores independientes de banano, con los cuales negocia un contrato anual para la provisión continua de la fruta en estado natural y con condiciones aceptables para la exportación.
- Una vez realizada la negociación, Banasun S.A. se encarga de proveer los empaques a los productores de banano para el óptimo embalaje en el momento de la exportación. Dentro de los empaques que provee se encuentran cajas de cartón y láminas plásticas.
- Una vez que la fruta es debidamente empacada se la transporta al puerto, principalmente a los de Guayaquil y Puerto Bolívar para que sea exportada. Es importante mencionar que el costo de transporte interno es asumido por Banasun S.A.
- La fruta es inspeccionada, embalada y embarcada en bodegas refrigeradas dentro del barco consignado por el comprador para su posterior traslado marítimo a los puertos de destino. La compañía se hace responsable de los gastos que incurra en el momento de la estiva, gastos portuarios y aduaneros, así como los incurridos por alquiler de maquinaria dentro de los puertos ecuatorianos.

**4.1.6.4. Compras locales y al exterior.** Las principales compras realizadas por la empresa están relacionadas con la adquisición de banano en estado natural. El resto de compras efectuadas por Banasun S.A. tiene relación con la adquisición de materia de empaque, cajas de cartón y plástico principalmente, así como la compra de insumos para la conservación de la fruta de exportación.



Banasun S.A. adquiere el banano de productores locales independientes; mientras que las cajas y fundas para envasar el banano de exportación los adquiere totalmente de compañías pertenecientes al grupo JBFC, como son Cartonera de los Andes y Expoplastic, respectivamente.

Debido a la naturaleza de su negocio, la compañía mantiene un listado diversificado de proveedores de la fruta; a la fecha, la empresa mantiene una base de aproximada de 100 productores a nivel nacional.

La compañía mantiene contratos con ciertos productores de banano, en los cuales se establecen compras semanales a un precio fijo; así mismo, Banasun S.A. establece compromisos con clientes del exterior a los cuales les otorga cupos semanales para la adquisición de la fruta.

Los pagos por adquisición de banano se realizan de contado, respetando el precio mínimo de sustentación de la caja de banano que publica periódicamente el MAGAP.

**4.1.6.5. Ventas locales y al exterior.** Durante el 2010 Banasun S.A. comercializó el 100% del banano adquirido localmente con sus dos partes vinculadas en el exterior. Las empresas relacionadas se encargan de comercializar la fruta exportada en los mercados internacionales, principalmente en los mercados norteamericanos.

Los precios de la caja de fruta se basan en los precios referenciales definidos por el MAGAP; así mismo, este organismo establece los precios para la compra de la fruta a los productores.

**4.1.6.6. Mercadeo y Publicidad.** La empresa no realiza este tipo de actividades.

**4.1.6.7. Control y Calidad.** Banasun S.A. recibe de sus proveedores garantías por calidad, las mismas que deben poseer los productos de exportación. Así mismo, recibe garantías sobre el cumplimiento de despachos, cantidad, entre otros, las cuales aseguran la calidad del producto comercializado por la empresa.

Banasun S.A. realiza inspecciones rigurosas sobre los productos agrícolas adquiridos de terceros independientes con el fin de asegurar la calidad del producto enviado a los mercados internacionales.

**4.1.6.8. Operaciones financieras.** La empresa no ha realizado operaciones financieras durante el ejercicio económico.

#### **4.1.7. Riesgos**

**4.1.7.1. Riesgos de Mercado.** El principal riesgo que enfrenta la compañía se encuentra en la regulación de los precios mínimos al productor y exportación FOB que regula el gobierno, local impide que se obtengan precios competitivos de mercado provocando que el productor tenga una posición privilegiada por el cual obtiene precios altos sin incentivos para la mejora continua en eficiencia productiva de los productores.

La regulación de precios por parte del gobierno ha originado que la empresa asuma pérdidas estacionales en temporadas bajas, sin embargo como forma de contrarrestar el riesgo Banasun S.A. establece contratos anuales con los proveedores independientes de la fruta con el objetivo de fijar precio a las compras del año.

La disminución de la demanda internacional ya sea a causa de bienes sustitutos o recesión económica mundial, podrían afectar seriamente las operaciones de la empresa.

**4.1.7.2. Riesgo de propiedad, planta y equipo.** Banasun S.A. no se encuentra expuesta a este tipo de riesgo dado que no posee activos fijos por la naturaleza del negocio en el cual se desenvuelve.

**4.1.7.3. Riesgos de investigación y desarrollo.** Por la naturaleza de las operaciones de la compañía no se encuentra expuesta a este tipo de riesgos.

**4.1.7.4. Riesgos cambiarios.** Banasun S.A. no enfrenta riesgos significativos por variaciones en el tipo de cambio, en vista de que todas las transacciones son realizadas en dólares.

**4.1.7.5. Riesgos de tasas de interés.** Banasun S.A. no se encuentra expuesto a este tipo de riesgo debido a que no ha contratado u otorgado préstamo alguno durante el período bajo estudio.

**4.1.7.6. Riesgo de crédito.** La empresa sostiene que el riesgo por incobrabilidades mínimo en razón que la mayoría de sus transacciones son efectuadas con compañías relacionadas, por tal situación la compañía no ha constituido provisiones por cuentas incobrables.

**4.1.7.7. Riesgos de inventarios.** La empresa no asume riesgos por obsolescencia de inventarios de fruta pues el riesgo lo corre el productor. Banasun S.A. solo recibe el producto en el plazo acordado y procede a comercializarlo en el exterior mediante sus compañías relacionadas previo a los controles de calidad ejecutados. Si hubiere algún tipo de observación a la calidad de la fruta esta es responsabilidad del productor.

Es importante mencionar que Banasun S.A. mantiene pólizas de seguros con el objetivo de mitigar riesgos relacionados con el transporte interno de la fruta, es decir, de la finca del productor al puerto.

#### **4.1.8. Activos utilizados**

Los activos utilizados por la empresa Banasun S.A. principalmente corresponden a los montos que se muestran en el Cuadro No. 15:

**Cuadro No. 15**  
**Composición del activo**

<b>Composición de Activo</b>	<b>Saldo en miles (US\$)</b>	<b>%</b>
Efectivo	6	0,16
Cuentas y Doc por cobrar	25	0,66
Inventarios	924	24,33
Otros activos corrientes	1713	45,10
Propiedades Plantas y Equipos	17	0,45
Otros activos no corrientes	1113	29,30
Total activos	3798	100

Elaborado por el autor

El segundo activo más representativo corresponde a los otros activos corrientes con cerca del 24% sobre el total de activos. Este rubro está constituido por los pagos anticipados por concepto de seguros e impuestos.

**4.2. Cálculo del impuesto a la renta causado sin la aplicación del ajuste de precios de transferencia**

A continuación se presenta el Estado de Resultado de la Compañía Banasun S.A., correspondiente al ejercicio fiscal 2010, así como su respectiva conciliación tributaria, a fin de cuantificar el impuesto a la renta del periodo fiscal.

**Cuadro No. 16**

<b>Compañía Banasun S.A.</b>	
<b>Estado de resultados</b>	
<b>Al 31 de diciembre del 2010</b>	
Ventas netas locales gravadas con tarifa 12%	
Ventas netas gravadas con tarifa 0%	\$ 1.164.956,68
Exportaciones netas	\$ 61.930.632,50
Ingresos provenientes del exterior	\$ 15.592.744,80
Ingr. No oper. Rendimientos financieros	
Ingr. No oper. Otras rentas	\$ 24.290,32
Ingr. No oper.. Dividendos percibidos en efectivo	
Ingr. No oper. Exentos no gravados	\$ 4.184.766,01
Utilidad en venta de activos fijos	
Ingresos por reembolso	
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 82.897.390,31</b>

Inventario inicial (bienes no producidos x la sociedad)	\$ 1.012.738,92
Compras netas locales de bienes no producidos por la sociedad	\$ 71.272.250,08
Importaciones de bienes no producidos por la sociedad	
(-)Inventario final de bienes no producidos por la sociedad	
Inventario inicial de materia prima	
Compras netas locales de materia prima	
Importaciones de materia prima	
(-) Inventario final de materia prima	
Inventario inicial de productos en proceso	
(-) Inventario final de productos en proceso	
Inventario inicial de productos terminados	
(-) Inventario final de productos terminados	
Baja de inventarios	
Sueldos, salarios	\$ 558.057,04
Pagos efectuados tercerizadoras	
Sueldos, salarios y demás remuneraciones a través de tercerizadoras	\$ 200.949,37
Aportes Iess y beneficios sociales	\$ 77.104,13
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 71.127,32
Gasto provisión para jubilación patronal	
Honorarios a personas naturales	
Remuneración a otros trabajadores autónomos	
Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales	

Mantenimiento y reparaciones	\$	81.017,58
Arrendamiento de bienes inmuebles propiedad de personas naturales	\$	44.703,72
Arrendamiento de bienes inmuebles propiedad de sociedades		
Comisiones a sociedades (		
Promoción y publicidad	\$	4.957,53
Combustibles y lubricantes	\$	51.843,52
Lubricantes		
Arrendamiento mercantil local		
Arrendamiento mercantil del exterior		
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$	30.820,96
Suministros y materiales	\$	29.703,22
Transporte	\$	488.313,32
Gastos de gestión	\$	1.059,50
Gastos de viaje	\$	21.597,49
Agua, energía, luz, y telecomunicaciones	\$	110.516,86
Notario y registradores de la propiedad o mercantiles		
Impuestos, contribuciones y otros	\$	20.759,97
Depreciación de activos fijos	\$	170.435,07
Depreciación acelerada de activos fijos		
Amortizaciones (inversiones e intangibles)		
Provisión cuentas incobrables		
Amortizaciones por diferencias de cambio		
Intereses y comisiones. Locales	\$	159.445,28
Intereses y comisiones. Al exterior		
Intereses pagados a terceros locales	\$	18.438,41
Intereses pagados a terceros al exterior		
Gastos a ser reembolsados locales		
Gastos a ser reembolsados del exterior		
Gastos provisiones deducibles		
Otros gastos locales	\$	3.295.550,30
Otros gastos del exterior		
IVA que se carga al gasto		
Perdida en venta de activos		
Perdida en venta de cartera		
Total costos y gastos	\$	77.721.389,57

<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$</b>	<b>5.176.000,73</b>
(-) 15% participación a trabajadores	\$	776.400,11

(-) 100% dividendos percibidos exentos	
(-) 100% otras rentas exentas	\$ 4.184.766,01
(+) Gastos no deducibles locales	\$ 127.203,33
(+) Gastos no deducibles del exterior	\$ 26.244,07
(+) Gastos incurridos para generar ingresos exentos	\$ 3.923.474,89
(+) Participación de trabajadores atribuibles a ingresos exentos	\$ 39.193,67
(-) Amortización pérdidas tributarias de años anteriores	
(-) Deducciones por leyes especiales	
(+) Ajuste por precios de transferencia	
(-) Deducción por incremento neto de empleados	\$ 36.814,50
(-) Deducción por pago a trabajadores con discapacidad	\$ 13.022,33

<b>Utilidad gravable</b>	\$ 4.281.113,74
Utilidad a reinvertir y capitalizar	
Saldo utilidad gravable	\$ 4.281.113,74
<b>Total impuesto causado</b>	\$ 1.070.278,43

Fuente: Declaración del impuesto a la renta del contribuyente

Como se puede apreciar, luego de aplicar la conciliación tributaria, el impuesto a la renta causado del ejercicio fiscal 2010 asciende a **US\$ 1'070.278, 43**.

#### **4.3. Análisis de la utilización de los métodos para aplicar el principio de plena competencia**

El art. 85 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, vigente en el periodo de las transacciones mercantiles, establece:

«Métodos para aplicar el principio de plena competencia.- Para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal



forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno»

Sin embargo, desde la reforma reglamentaria del año 2010, se incorpora el art. 86

ibídem:

«Prelación de métodos.- Sin perjuicio de lo establecido en los numerales del artículo anterior, a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de las operaciones celebradas entre partes relacionadas; el contribuyente para establecer el método de valoración más apropiado, partirá inicialmente de la utilización del método del precio comparable no controlado, para continuar con los métodos del precio de reventa y el de costo adicionado. Tomando a consideración el que mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad.

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

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

Como ya se ha revisado en el marco teórico, para efectuar los cálculos de los métodos para determinar si los precios o rentabilidades de las operaciones mercantiles cumplen con el principio de plena competencia, se debe poseer cierto tipo de información, que en muchos casos se torna muy difícil de conseguir.

Esta situación produce que los sujetos pasivos obligados a efectuar estos cálculos, decidan el uso de un método u otro en función de la información que posean al momento del análisis de precios de transferencia, lo cual es mencionado por la propia norma legal y reglamentaria. El riesgo se genera porque podrían existir posturas que deliberadamente usen el método que más les convenga a efectos fiscales, es decir, que arrojen un menor o nulo ajuste de precios de transferencia en la base imponible del impuesto a la renta.

La pregunta es: ¿Es tan marcado el cambio en el ajuste de precios de transferencia usando 2 métodos diferentes? Para absolver esta pregunta se evaluará la prelación de los métodos más usados por los contribuyentes, esto es, el método del margen neto de la transacción, y el método usado por la Administración Tributaria para el caso de los productos agrícolas, es decir, el método del precio comparable no controlado.

#### **4.4. Análisis de la utilización del método del margen neto de la transacción en una operación de exportación de banano**

La normativa tributaria ecuatoriana establece que los sujetos pasivos que realizan operaciones con partes relacionadas en exterior, están obligados pagar el impuesto a la renta aplicando el principio de plena competencia para determinar si los precios pactados con sus empresas vinculadas han sido establecidos a precios de mercado.

Para este efecto, el sujeto pasivo aplica los artículos 85 y 86 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, es decir, para usar un método de precios de transferencia, debe descartar los métodos anteriores.

A continuación se analizará la factibilidad del uso de los distintos métodos:

- Precio comparable no controlado: Para poder realizar el análisis de precios de transferencia, la empresa cuenta con dos bases de datos financieras: Amadeus y Osiris, las cuales permiten obtener los estados financieros de cientos de miles de empresas europeas. El impedimento para usar el método del precio comparable no controlado consiste en que no se poseen los precios de las cajas de banano en las diferentes transacciones de las empresas, sino que se posee el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera. Por tanto, se deberá analizar el siguiente método.
- Precio de Reventa: Este método se usa cuando una empresa adquiere bienes a sus partes relacionadas y se venden a un cliente independiente. Además de que la

empresa testeada no realiza este tipo de transacciones, este método no es posible de usar debido a que su cálculo se basa en el margen bruto de comercialización; para usarlo se debe conocer la estructura de costos de la empresa, es decir, conocer los rubros asignados al costo de venta de los bienes y servicios. Únicamente se posee el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera y no se conoce la información al detalle.

- Costo adicionado: Este método se usa cuando una empresa adquiere bienes a sus proveedores independientes y se venden a un cliente relacionado. Al igual que en el caso anterior, este método no es posible de usar debido a que su cálculo se basa en el margen bruto de comercialización; para usarlo se debe conocer la estructura de costos de la empresa, es decir, conocer los rubros asignados al costo de venta de los bienes y servicios. Únicamente se posee el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera, y no se conoce la información al detalle.
- Distribución de utilidades y distribución residual de utilidades: Este método no es aplicable a la empresa debido a que no existe una distribución de las utilidades entre un grupo empresarial.
- Margen neto de la transacción: Luego de analizar los métodos anteriores, solo queda el uso del sexto método llamado margen neto de la transacción, el cual es viable ya que mide la rentabilidad analizando las utilidades netas de las empresas comparables, información que si se posee de las bases de datos mencionadas anteriormente.

#### **4.4.1. Criterios de comparabilidad**

Para seleccionar las empresas comparables, Banasun S.A. utilizó la base Osiris de Bureau de Van Dijk, actualizada a diciembre de 2009, con ello se hizo la búsqueda con aquellas empresas que efectúan comercialización de frutas o similares, no inviertan sumas relevantes en la investigación y desarrollo de sus productos y no emplearan activos intangibles relevantes en el desarrollo de sus negocios.

De los parámetros seleccionados la empresa utilizó los Códigos de Clasificación Industrial utilizados en los Estados Unidos de América, seleccionando los códigos 5141, 5143 y 5149 que corresponden a actividades de comercialización.

En primera instancia con dicha búsqueda se identificaron 71 compañías, a las que se les aplicó el siguiente filtro con el objeto de tener características más similares a Banasun; los filtros aplicados fueron los siguientes:

- a) Empresas que no registren información financiera disponible en alguno de los períodos 2007, 2008 y 2009.
- b) Empresas que posean un resultado operativo negativo (promedio simple 2007-2009).
- c) Empresas que posean una razón de activo intangible sobre total de activo superior al 25.00% (promedio ponderado 2007-2009).
- d) Empresas que desarrollen funciones, comercialicen productos, u operen en mercados o sectores económicos diferentes a Banasun S.A. en sus actividades de comercialización.

Con el filtro realizado se excluyeron 66 compañías quedando como comparables las siguientes:

- Core Mark Holding Company Inc: es un distribuidor mayorista; los productos que distribuye incluyen cigarrillos, tabaco, snacks, dulces, comidas rápidas, comestibles y productos frescos.
- Itochu Shokuhin-Co Ltd: es una compañía japonesa cuya actividad principal es la venta al por mayor de comestibles. La compañía tiene 2 divisiones que son atendidas mediante sus subsidiarias y socios estratégicos. La división de ventas al por mayor de comestibles compra y distribuye alimentos y bebidas.
- Kato Sangyo Co Ltd: es una compañía que se encarga de ventas al por mayor de alimentos procesados tales como: frutos, confitados, jugos, bebidas, derivados de lácteos, mermeladas, miel, postres, comidas congeladas, enlatados. La compañía tiene 3 grandes sucursales en Japón.
- G. Willi-Food International Ltd: esta empresa está domiciliada en Israel y las actividades que realiza son la importación, comercialización y distribución de mas de 400 productos tales como frutas y vegetales enlatados, mermeladas, salas, pescados enlatados, aceitunas, frutas frescas, aceites y frutos secos.
- Marr spa: es una compañía domiciliada en Italia que se dedica a la distribución de productos alimenticios orientada a consumidores que no preparan sus alimentos en casa.

Con los Estados Financieros de las cinco comparables de los tres últimos años, esto es 2007, 2008 y 2009, se procedió a obtener el índice de rentabilidad promedio de cada una de las empresas y con dichos valores Banasun estableció el rango de plena competencia,

para ello, se realizaron ajustes a las cuentas de capital utilizando los promedios anuales de las tasas de interés prime publicadas por la “Federal Reserve Board” de Estados Unidos de los años analizados.

Con los ajustes a las cuentas de capital se obtuvo el rango de plena competencia teniendo como primer cuartil 0.5480%, segundo cuartil 0.6980% y tercer cuartil 3.4531%.

Para determinar su rentabilidad, Banasun S.A. segmentó su estado de resultados, quedando dentro de su estado financiero únicamente lo que concierne a la exportación de la fruta en el año 2010; el margen así obtenido es de 4,02%.

#### **4.4.2. Rango de plena competencia**

Para la construcción del rango de plena competencia se han seleccionado los estados de resultados de las empresas comparables de los años 2007, 2008 y 2009, obteniendo el promedio de la utilidad neta de un año respecto al año anterior; luego de obtener las rentabilidades promedio, se proceden a calcular los cuartiles a fin de establecer los montos entre los cuales encuentra una rentabilidad que cumpla con el principio de plena competencia.

Rango de Plena competencia

Empresa Banasun S.A.

Ejercicio 2010

	Core Mark			G Willi Food			Itochu			Kato			Marr Spa		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Ingresos	8.114.900	7.266.800	6.531.600	69.148	76.562	60.753	7.932,8	7.618,8	7.573,9	8.179,5	8.337,5	8.486,9	1.371,8	1.408,9	1.476,3
Costos	7.680.800	6.881.500	6.130.000	53.011	55.049	43.594	7.113,4	6.814,5	6.769,2	7.602,5	7.735,4	7.872,9	1.077	1.103,7	1.144,7
Utilidad Bruta	434.100	385.300	401.600	1.6137	21.513	17.159	819,4	804,3	804,7	577	602,1	614	294,8	305,2	331,6
Gastos Operativos	388.400	356.400	336.600	11.668	13.779	8.750	773,7	760,3	781,5	541,5	548,5	549,8	255,5	258	275,7
Utilidad Neta	45.700	28.900	65.000	4.469	7.734	8.409	45,7	44	23,2	35,5	53,6	64,2	39,3	47,2	55,9

<b>Margen Neto</b>	0,005632	0,003977	0,009952	0,064629	0,101016	0,138413	0,005761	0,005775	0,003063	0,004340	0,006429	0,007565	0,028648	0,033501	0,037865
<b>%</b>	0,5632%	0,3977%	0,9952%	6,4629%	10,1016%	13,8413%	0,5761%	0,5775%	0,3063%	0,4340%	0,6429%	0,7565%	2,8648%	3,3501%	3,7865%
<b>Promedio</b>		0,48043%	0,69643%		8,28228%	11,97145%		0,57680%	0,44192%		0,53845%	0,69967%		3,10749%	3,56831%

<b>Primer Cuartil</b>	0,0054803	0,5480%
<b>Segundo Cuartil</b>	0,0069805	0,6980%
<b>Tercer Cuartil</b>	0,0345311	3,4531%

<b>Margen Neto Compañía Analizada</b>	<b>4,02%</b>
---------------------------------------	--------------



#### 4.4.3. Ajuste de precios de transferencia en la conciliación tributaria

Una vez obtenidos el primer cuartil, la mediana (segundo cuartil) y el tercer cuartil se puede aseverar que si la rentabilidad de la empresa está por debajo del primer cuartil, la empresa no está cumpliendo el principio de plena competencia en sus operaciones mercantiles; por el contrario, si la rentabilidad se encuentra dentro del rango de plena competencia, las operaciones cumplen el principio de plena competencia.

De la información registrada en el estado de resultados de la empresa Banasun S.A. se ha obtenido el margen neto del ejercicio, el mismo que asciende a 4,02%, lo que significa que la empresa posee una rentabilidad superior a la rentabilidad del rango de plena competencia, por tanto, no se registrará ningún valor en la conciliación tributaria por concepto de ajuste de precios de transferencia al concluir que su rentabilidad cumple con el principio de plena competencia.

<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$ 5.176.000,73</b>
(-) 15% participación a trabajadores	\$ 776.400,11
(-) 100% dividendos percibidos exentos	
(-) 100% otras rentas exentas	\$ 4.184.766,01
(+) Gastos no deducibles locales	\$ 127.203,33
(+) Gastos no deducibles del exterior	\$ 26.244,07
(+) Gastos incurridos para generar ingresos exentos	\$ 3.923.474,89
(+) Participación de trabajadores atribuibles a ingresos exentos	\$ 39.193,67
(-) Amortización pérdidas tributarias de años anteriores	
(-) Deducciones por leyes especiales	
(+) Ajuste por precios de transferencia	
(-) Deducción por incremento neto de empleados	\$ 36.814,50
(-) Deducción por pago a trabajadores con discapacidad	\$ 13.022,33

<b>Utilidad gravable</b>	<b>\$ 4.281.113,74</b>
Utilidad a reinvertir y capitalizar	
Saldo utilidad gravable	\$ 4.281.113,74
<b>Total impuesto causado</b>	<b>\$ 1.070.278,43</b>

El impuesto a la renta causado de la empresa Banasun S.A. no es afectado por los ajustes de precios de transferencia, en el caso de usar el método del margen neto de la transacción.

#### **4.5. Análisis de la utilización del método de precio comparable no controlado en una transacción de exportación de banano**

La Administración Tributaria en uso de su facultad determinadora podría cuestionar el uso del método del margen neto de la transacción usado en el supuesto anterior; a continuación se establecen los argumentos:

Considerando el art. 86 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, la Administración Tributaria procede a realizar el análisis de los métodos de precios de transferencia mediante la prelación de métodos. Para ello, se empieza al igual que en el caso anterior, con el método del precio comparable no controlado (CUP).

Las operaciones de la empresa tienen las siguientes características:

- Son ventas a Italia, por tanto se trata de exportación de bienes.
- El bien exportado es un producto agrícola, por tanto se transa en mercados transparentes.
- Se tiene información sobre precios de venta de banano hacia los puntos de destino de forma semanal.

En conclusión, considerando que las condiciones que se establecen en la norma para la utilización del método precio comparable no controlado se cumplen en las transacciones que realiza Banasun S.A. durante el período fiscal 2010, se considera el mejor método para analizar precios de transferencia y dado que la Ley indica que se debe realizar la prelación de método es innecesario ver la viabilidad de la utilización de cualquier otro método.

#### **4.5.1. Criterios de comparabilidad**

Los cinco criterios de comparabilidad son relevantes para la selección de comparables; sin embargo, la importancia que se le dé a cada uno dependerá de la naturaleza de la transacción y del método de justificación utilizado.

Considerando que el método a utilizar es el de precio comparable no controlado y considerando que este se basa en la transacción de un producto agrícola los factores más relevantes son:

- Características del bien.
- Destino del producto.
- Fecha de la transacción.

En el caso de Banasun S.A. se conoce que las exportaciones son de Banano Cavendish y el destino de la fruta en su totalidad es a Italia, la misma que se exporta casi todas las semanas del año.

Para determinar el rango de plena competencia se está considerando el banano de variedad Cavendish el que se exporta en cajas de 22XU.

Entre la información que se pudo obtener está la base de datos de SOPISCO NEWS, que recolecta la información en forma semanal de los precios de banano a diferentes destinos (Estados Unidos, España, Rusia, Bélgica, Italia entre otros). En esta base de datos también se pueden obtener datos como: costos de seguro, flete y otros cargos de descarga de la fruta en el puerto de destino.

Los precios de banano variedad cavendish de tipo 22XU en el Puerto de Livorno se encuentran en valor FOT (free on Truck); como los precios que se han obtenido de las transacciones realizadas por Banasun S.A. se encuentran en valor FOB, sólo podrán ser comparables si al valor FOT se le pueden realizar los ajustes necesarios para convertirlos en valor FOB.

Entre la información que posee Sopisco se encuentran los costos descarga, arancel, seguro, flete y el peaje por pasar por el canal de Panamá, datos suficientes para transformar el valor FOT a valor FOB.

Por las razones expuestas, los datos proporcionados por Sopisco se consideran como comparables para el análisis de precios de transferencia en la transacción de exportación de banano hacia Italia.

#### **4.5.2. Rango de plena competencia**

Luego de un análisis técnico se concluyó que la fuente que provee datos confiables, oportunos y útiles en relación a los precios internacionales de banano es SOPISCO NEWS. Entre los elementos determinantes para que esta fuente sea considerada en primer lugar de prioridad son:

- En sus contenidos, es la que presenta el mayor detalle de información de precios del banano verde cavendish, al reportar aquellos mercados de consumo de mayor interés para el comercio de Ecuador, al desagregar los puntos de entrada en los diferentes distritos aduaneros, ofrecer información por marcas, fletes para algunos mercados, entre otros.
- Proveer información adicional sobre el comportamiento del mercado bananero que sirve como soporte en el análisis de mercado y por ende identificar factores que pueden influir en el comportamiento de las cotizaciones de la fruta.
- Proveer información permanentemente actualizada y con una frecuencia adecuada para evaluar la evolución de negocio bananero.
- Ser estadísticamente consistente y por tanto asegurar la confiabilidad de su información.
- Ser una fuente que obtiene los datos de precios directamente del mercado a través de la información que les proveen las comercializadoras en los diferentes puntos de desembarque.
- Su información es utilizada por organismos internacionales como el Banco Mundial<sup>19</sup>, Fondo Monetario Internacional<sup>20</sup>, FAO, UNCTAD<sup>21</sup> y en los

---

<sup>19</sup> Banco Mundial, <http://econ.worldbank.org/>

<sup>20</sup> Fondo Monetario Internacional, <http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.asp>

<sup>21</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

procesos jurídicos llevados por el Ecuador ante la Unión Europea por el régimen de importación de banano en la OMC.<sup>22</sup>

En base la información recolectada de la base de datos Sopisco News, donde se encuentran los valores mínimos y máximos del precio del banano por semana del año 2010, se obtuvieron el primero, segundo y tercer cuartil, para compararlo con el precio del banano que exportó Banasun S.A. en cada semana del año.

Si el precio de exportación de Banasun S.A. se encuentra dentro del rango obtenido, dicho valor cumpliría con el principio de plena competencia y por tanto no se debe realizar ningún ajuste; sin embargo, si dicho precio está por debajo del precio, se deberá realizar ajuste con respecto a la mediana.

Dado que los precios se obtuvieron de la base Sopisco de la exportación hacia Italia de banano Cavendish tipo 22xu están presentados a valor FOT, se procederá a realizar los ajustes necesarios para que el valor se encuentre en precio FOB y realizar la comparación con precio reportado por la empresa testada.

Para llevar el precio FOT a FOB se restó del primero el costo de descarga y el arancel; luego se restó el valor de seguro, del flete y del peaje que se debe pagar por el paso del buque en el Canal de Panamá. Estos valores fueron igualmente obtenidos a través de los boletines de Sopisco que poseen información semanal.

---

<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intlItemID=1889&lang=1>

<sup>22</sup> WTO; EUROPEAN COMMUNITIES – The ACP-EC Partnership Agreement – Second recourse to arbitration pursuant to the decision of 14 november 2001, october 27, 2005. Arbitration under the Annex to the Doha Ministerial Decision on the ACP-EC Partnership Agreement, Submission by the European Communities Geneva, 26 september 2005, Confidential.

#### 4.5.3. Ajuste de precios de transferencia en la conciliación tributaria

Con los rangos de plena competencia obtenidos en las 47 semanas que Banasun S.A. realizó exportaciones se pudo verificar que si se deben realizar ajustes de precios de transferencia. Si el precio que exportó Banasun S.A. en la semana se encuentra dentro del rango obtenido dicho valor cumple con el principio de plena competencia y por tanto no se debe realizar ningún ajuste; sin embargo, si dicho precio está por debajo del precio, se deberá realizar ajuste con respecto a la mediana.

A continuación se presenta un cuadro resumen con los valores ajustados.

**Cuadro No. 17**

#### **Ajuste de precios de transferencia**

<b>Semana</b>	<b>Precio banano (primer cuartil)</b>	<b>Precio de Banano (Valor Mediana) (a)</b>	<b>Valor Declarado por Banasun (b)</b>	<b>Diferencia por Caja* (c)= (a) - (b)</b>	<b>Cajas Exportadas (d)</b>	<b>Ajuste por Precios de Transferencia (e)= (c)*(d)</b>
1	4,059	4,320	5,40	0,000	323.562	0,00
2	4,159	4,420	5,40	0,000	97.785	0,00
3	4,398	4,591	5,40	0,000	540.586	0,00
4	5,141	5,393	5,40	0,000	194.766	0,00
5	4,613	4,861	5,40	0,000	297.540	0,00
6	5,748	5,995	5,40	0,595	143.982	85.724,92
7	5,424	5,669	5,40	0,269	402.281	108.241,43
8	6,124	6,372	5,40	0,972	226.794	220.435,36
9	6,176	6,360	5,40	0,960	225.983	217.051,35
10	7,084	7,208	5,40	1,808	187.468	339.031,24

<b>Semana</b>	<b>Precio banano (primer cuartil)</b>	<b>Precio de Banano (Valor Mediana) (a)</b>	<b>Valor Declarado por Banasun (b)</b>	<b>Diferencia por Caja* (c)= (a) - (b)</b>	<b>Cajas Exportadas (d)</b>	<b>Ajuste por Precios de Transferencia (e)= (c)*(d)</b>
11	7,788	7,972	5,40	2,572	*	
12	5,949	6,252	5,40	0,852	382.049	325.637,05
13	8,325	8,631	5,40	3,231	297.307	960.515,29
14	9,255	9,438	5,40	4,038	227.800	919.938,50
15	9,268	9,452	5,40	4,052	476.277	1.929.735,16
16	9,888	10,070	5,40	4,670	177.111	827.101,48
17	9,255	9,436	5,40	4,036	280.074	1.130.281,13
18	9,502	9,676	5,40	4,276	243.842	1.042.548,16
19	8,096	8,264	5,40	2,864	239.932	687.266,06
20	7,715	8,057	5,40	2,657	255.420	678.608,10
21	6,354	6,690	5,40	1,290	249.540	321.895,31
22	6,708	6,981	5,40	1,581	193.606	306.044,84
23	8,051	8,270	5,40	2,870	229.949	659.862,40
24	8,908	9,132	5,40	3,732	126.176	470.947,99
25	8,237	8,405	5,40	3,005	295.612	888.345,52
26	8,047	8,161	5,40	2,761	223.664	617.533,53
27	8,211	8,383	5,40	2,983	148.361	442.577,31
28	8,023	8,198	5,40	2,798	*	
29	6,772	6,888	5,40	1,488	329.937	491.081,97
30	5,456	5,515	5,40	0,115	245.213	28.250,75
31	5,960	6,020	5,40	0,620	158.015	98.040,38
32	4,049	4,107	5,40	0,000	24.807	0,00
33	2,895	3,184	5,40	0,000	25.141	0,00



Semana	Precio banano (primer cuartil)	Precio de Banano (Valor Mediana) (a)	Valor Declarado por Banasun (b)	Diferencia por Caja* (c)= (a) - (b)	Cajas Exportadas (d)	Ajuste por Precios de Transferencia (e)= (c)*(d)
34	3,375	3,663	5,40	0,000	238.384	0,00
35	5,139	5,256	5,40	0,000	88.830	0,00
36	5,018	5,191	5,40	0,000	240.379	0,00
37	4,276	4,453	5,40	0,000	255.383	0,00
38	5,756	5,939	5,40	0,539	166.180	89.567,77
39	5,265	5,328	5,40	0,000	298.909	0,00
40	5,179	5,305	5,40	0,000	205.322	0,00
41	5,335	5,589	5,40	0,000	263.530	0,00
42	4,003	4,319	5,40	0,000	229.216	0,00
43	5,045	5,360	5,40	0,000	197.422	0,00
44	7,140	7,267	5,40	1,867	187.784	350.582,63
45	7,049	7,174	5,40	1,774	249.709	442.992,73
46	7,742	7,928	5,40	2,528	60.740	153.551,40
47	7,273	7,513	5,40	2,113	371.203	784.239,75
48	7,406	7,587	5,40	2,187	263.369	576.053,01
49	6,970	7,209	5,40	1,809	473.175	856.062,80
50	7,037	7,217	5,40	1,817	*	
51	11,880	12,058	5,40	6,658	*	
52	11,880	12,058	5,40	6,658	*	
<b>TOTAL DE AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA</b>						<b>\$ 17.049.745,30</b>

\*Las semanas 11, 28, 50, 51 y 52 no se consideran por no haber realizado exportaciones en dichas semanas

Fuente: Base Sopisco News y estados financieros de Banasun.

Elaborado por: el autor

En el anexo No. 2 se podrá revisar el cuadro completo del ajuste de precios de transferencia de la empresa Banasun S.A.

El ajuste por precios de transferencia para la empresa testada es de **US\$ 17.049.745,30**.

#### 4.5.4. Impuesto a la renta causado incluyendo el ajuste de precios de transferencia

**Cuadro No. 18**

**Conciliación tributaria de Banasun S.A \***

<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$ 4.049.989,23</b>
(-) 15% participación a trabajadores	\$ 607.498,38
(-) 100% dividendos percibidos exentos	
(-) 100% otras rentas exentas	\$ 4.184.766,01
(+) Gastos no deducibles locales	\$ 127.203,33
(+) Gastos no deducibles del exterior	\$ 26.244,07
(+) Gastos incurridos para generar ingresos exentos	\$ 3.977.502,08
(+) Participación de trabajadores atribuibles a ingresos exentos	\$ 31.089,59
(-) Amortización pérdidas tributarias de años anteriores	
(-) Deducciones por leyes especiales	
<b>(+) Ajuste por precios de transferencia</b>	<b>\$ 17.049.745,30</b>
(-) Deducción por incremento neto de empleados	\$ 36.814,50
(-) Deducción por pago a trabajadores con discapacidad	\$ 13.022,33

<b>Utilidad gravable</b>	<b>\$ 20.419.672,37</b>
Utilidad a reinvertir y capitalizar	
Saldo utilidad gravable	\$ 20.419.672,37
<b>Total impuesto causado</b>	<b>\$ 5.104.918,09</b>

Fuente: Declaración del impuesto a la renta del contribuyente

Elaborado por: el autor

\* Declaración del impuesto a la renta presentada por el contribuyente, incluyendo el ajuste de precios de transferencia.

Este ajuste debió haber sido calculado por el propio sujeto pasivo al momento de presentar su declaración de Impuesto a la Renta, ya que al poseer transacciones con partes relacionadas en el exterior, tuvo que haber aplicado el régimen de precios de transferencia establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Como se puede apreciar, al sumar US\$ 17.049.745,30 en la utilidad gravable, el impuesto a la renta causado del ejercicio asciende a US\$ 5.104.918,09, producto del ajuste de precios de transferencia.

En el gráfico No. 4 se visualizarán los precios de venta Fob del Banano de la compañía Banasun S.A, respecto a los precios del mercado internacional, según lo indica Sopisco News para el año 2010.

Gráfico No. 4



Fuente: Sopisco News y Estados financieros de la compañía Banasun.

Elaborado por: el autor

## **5. Conclusiones y recomendaciones**

### **5.1. Conclusiones**

Al finalizar la investigación, se ha verificado que la hipótesis se cumple, ya que la aplicación de la prelación de métodos en el ajuste de precios de transferencia, garantiza el pago del impuesto a la renta de las empresas del sector bananero, en función de los precios de las transacciones en el mercado internacional, evitando la elusión del pago de tributos.

En Ecuador se ha evidenciado que las empresas exportadoras de banano comercializan sus productos a precios mínimos referenciales establecidos en las resoluciones del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, pudiendo en su lugar venderlos a precios superiores, obteniendo así ganancias muy por encima de las generadas.

Si la empresa Banasun S.A. le entregará su producto a cualquier empresa independiente, el precio del banano sería el pactado en mercados internacionales; sin embargo, como su cliente es una empresa vinculada, vende sus bienes a los precios mínimos establecidos en la normativa ecuatoriana.

La decisión de entregar bienes a valores por debajo del precio de mercado afecta directamente a la base imponible del impuesto a la renta normado por la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento y es por esto que existe la obligación de calcular el ajuste de precios de transferencia.

Banasun en primera instancia aplicó el método del margen neto de la transacción, ya que desde su punto de vista, es el método más adecuado para el cálculo del rango de plena competencia. Al usar el sexto método, las operaciones mercantiles con sus empresas relacionadas en el exterior se encuentran dentro del rango de plena competencia, es decir, no se debería realizar ningún ajuste por precios de transferencia en la conciliación tributaria. Por su parte, la Administración Tributaria en uso de su facultad determinadora, puede revisar la declaración tributaria de Banasun S.A. y aplicar el método del precio comparable no controlado, ya que al tratarse de la exportación de un productos agrícolas, se cuenta con los requisitos necesarios para aplicarlo; el Fisco considerará que el primer método es el idóneo para este tipo de transacciones.

Una vez aplicado el ajuste de precios de transferencia aplicando técnicamente la prelación de métodos, la base imponible del impuesto a la renta aumentó de US\$ 4.281.113,74 a US\$ \$ 20.419.672,37 causando un impuesto a la renta de US\$ US\$ 5.104.918,09. El impacto de la prelación de métodos en el impuesto a la renta asciende a US\$ 4.034.639,66, lo que significa un aumento del 377% por concepto de impuesto a las ganancias.

La prelación de métodos en el ajuste de precios de transferencia establecido en la normativa tributaria ecuatoriana, garantiza que las arcas fiscales no se vean afectadas por la manipulación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas. Estos ajustes provocan que el pago del impuesto a la renta sea el real, el que se causaría si se vendieran los bienes a los precios en plena competencia; sin embargo, al aplicar de manera incorrecta la prelación de los métodos, una transacción podría aparentemente ser pactada a precios internacionales cuando en realidad no es así.

## **5.2. Recomendaciones**

Desde el año 2005, las operaciones internacionales entre empresas del exterior se encuentran reguladas por el régimen de precios de transferencia; por tanto, los sujetos pasivos deben procurar que los precios de las transacciones con sus partes vinculadas hayan cumplido con el rango de plena competencia.

En caso de no cumplir con el principio de arm's length, las empresas deberán calcular espontáneamente el ajuste de precios de transferencia respectivo en sus declaraciones del impuesto a la renta; caso contrario, la Administración Tributaria ecuatoriana podría usar su facultad determinadora y notificar una orden de determinación sobre la declaración del sujeto pasivo.

Se debe tener en cuenta que no es suficiente con aplicar uno de los métodos establecidos en la norma para efectos de los precios de transferencia, sino que, se debe aplicar técnicamente la prelación de métodos para que el ajuste así establecido sea calculado en función de las normas legales y las directrices de la OCDE.

En el caso que el ajuste de precios de transferencia no sea calculado correctamente por la empresa sino por la Administración Tributaria, la empresa deberá pagar el nuevo impuesto más los intereses, multas y un recargo adicional del 20%.

Se recomienda que las empresas procuren realizar los cálculos respectivos, con especial atención en la prelación de los métodos, a fin de comercializar sus productos dentro del rango de plena competencia, para así evitar el riesgo tributario que se genera

cuando los precios de transferencia entre partes relacionadas no cumplen con el principio de arm's length.

Así mismo, la Administración Tributaria debería implementar campañas de difusión sobre la obligatoriedad de la aplicación del régimen de precios de transferencia para todos los sujetos pasivos que mantienen relaciones comerciales con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, a fin de prevenir las sanciones aplicables por el incumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes en Ecuador, exponiendo la gran afectación que se genera al usar los métodos indistintamente, sin respetar la prelación de ellos.

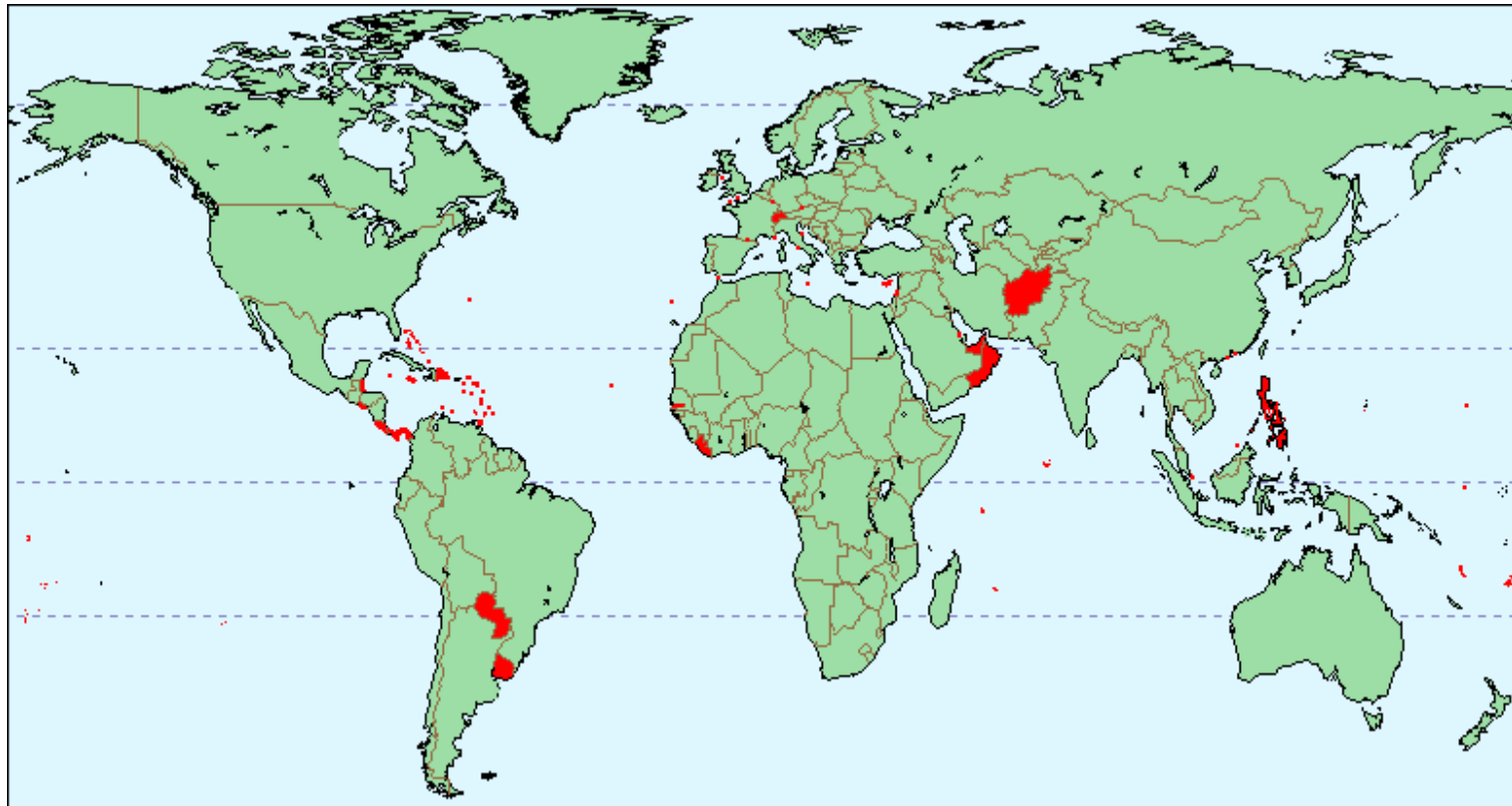
Además, se recomienda un acuerdo interinstitucional entre el MAGAP y el SRI con el objetivo de establecer precios oficiales de banano acordes a los precios internacionales, esto con el objetivo de evitar ajustes de precios de transferencia cuando las empresas exportadoras venden sus bienes a precios oficiales.



## 6. Anexos

Anexo No. 1<sup>23</sup>

### Ubicación Geográfica de los Paraísos Fiscales



<sup>23</sup> Fuente: Investorsconundrum Advisors: <http://investorsconundrum.com>

Anexo No. 2

Ajuste de precios de transferencia

AJUSTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR EXPORTACIONES DE BANANO CAVENDISH 22XU POR PARTE DE LA COMPAÑIA BANASUN HACIA ITALIA EN EL AÑO 2010																					
AÑO	SEMANA	Precio FOT (C1)	Precio FOT (m)	Precio FOT (C3)	Costo de Descarga	Arancel	Precio CIF (C1)	Precio CIF (Med)	Precio CIF (C3)	Seguro (C1)	Seguro (Med)	Seguro (C3)	Flete	Canal Panamá	Precio FOB (C1)	Precio FOB (med)	Precio FOB (C3)	Precio declarado por Banasun	Diferencia por Caja	Cajas Exportadas	Diferencia a glosar por PT
2010	1	15,40	15,66	15,92	1,15	4,60	9,64	9,90	10,16	0,0028927	0,0029710	0,0030493	5,40	0,18	4,06	4,32	4,58	5,40	0,00	323.562	\$ -
2010	2	15,40	15,66	15,92	1,15	4,60	9,64	9,90	10,16	0,0028925	0,0029708	0,0030491	5,30	0,18	4,16	4,42	4,68	5,40	0,00	97.785	\$ -
2010	3	15,84	16,03	16,22	1,13	4,52	10,18	10,37	10,57	0,0030544	0,0031121	0,0031698	5,60	0,18	4,40	4,59	4,78	5,40	0,00	540.586	\$ -
2010	4	16,40	16,65	16,90	1,11	4,45	10,83	11,09	11,34	0,0032502	0,0033259	0,0034016	5,51	0,18	5,14	5,39	5,65	5,40	0,00	194.766	\$ -
2010	5	15,65	15,90	16,14	1,10	4,38	10,17	10,42	10,67	0,0030512	0,0031257	0,0032002	5,38	0,18	4,61	4,86	5,11	5,40	0,00	297.540	\$ -
2010	6	16,81	17,05	17,30	1,09	4,36	11,36	11,60	11,85	0,0034070	0,0034812	0,0035553	5,43	0,18	5,75	6,00	6,24	5,40	0,60	143.982	\$ 85.724,92
2010	7	16,66	16,90	17,15	1,08	4,32	11,26	11,50	11,75	0,0033773	0,0034508	0,0035243	5,65	0,18	5,42	5,67	5,91	5,40	0,27	402.281	\$ 108.241,43
2010	8	17,60	17,85	18,09	1,09	4,37	12,13	12,38	12,63	0,0036398	0,0037142	0,0037886	5,83	0,18	6,12	6,37	6,62	5,40	0,97	226.794	\$ 220.435,36
2010	9	17,70	17,88	18,07	1,09	4,35	12,26	12,44	12,63	0,0036778	0,0037333	0,0037888	5,90	0,18	6,18	6,36	6,55	5,40	0,96	225.983	\$ 217.051,35
2010	10	18,60	18,72	18,85	1,10	4,40	13,09	13,22	13,34	0,0039278	0,0039652	0,0040027	5,83	0,18	7,08	7,21	7,33	5,40	1,81	187.468	\$ 339.031,24
2010	11	19,59	19,77	19,96	1,08	4,33	14,17	14,36	14,54	0,0042516	0,0043068	0,0043621	6,20	0,18	7,79	7,97	8,16	5,40	2,57		\$ -
2010	12	19,49	19,79	20,10	1,07	4,28	14,13	14,44	14,74	0,0042399	0,0043310	0,0044221	8,00	0,18	5,95	6,25	6,56	5,40	0,85	382.049	\$ 325.637,05
2010	13	20,85	21,16	21,47	1,08	4,32	15,46	15,77	16,07	0,0046379	0,0047296	0,0048214	6,95	0,18	8,33	8,63	8,94	5,40	3,23	297.307	\$ 960.515,29
2010	14	20,73	20,92	21,10	1,08	4,32	15,34	15,52	15,71	0,0046019	0,0046569	0,0047120	5,90	0,18	9,25	9,44	9,62	5,40	4,04	227.800	\$ 919.938,50
2010	15	20,75	20,94	21,12	1,08	4,32	15,35	15,54	15,72	0,0046058	0,0046609	0,0047160	5,90	0,18	9,27	9,45	9,64	5,40	4,05	476.277	\$ 1.929.735,16
2010	16	20,58	20,76	20,94	1,07	4,28	15,22	15,40	15,59	0,0045667	0,0046214	0,0046760	5,15	0,18	9,89	10,07	10,25	5,40	4,67	177.111	\$ 827.101,48
2010	17	20,43	20,61	20,79	1,06	4,25	15,11	15,30	15,48	0,0045343	0,0045886	0,0046428	5,68	0,18	9,25	9,44	9,62	5,40	4,04	280.074	\$ 1.130.281,13
2010	18	19,58	19,75	19,93	1,02	4,08	14,49	14,66	14,83	0,0043460	0,0043980	0,0044500	4,80	0,18	9,50	9,68	9,85	5,40	4,28	243.842	\$ 1.042.548,16
2010	19	19,00	19,17	19,34	0,99	3,95	14,06	14,22	14,39	0,0042167	0,0042671	0,0043175	5,78	0,18	8,10	8,26	8,43	5,40	2,86	239.932	\$ 687.266,06
2010	20	17,68	18,02	18,36	1,01	4,02	12,65	12,99	13,33	0,0037946	0,0038972	0,0039999	4,75	0,18	7,71	8,06	8,40	5,40	2,66	255.420	\$ 678.608,10
2010	21	17,38	17,72	18,06	0,99	3,96	12,44	12,77	13,11	0,0037312	0,0038321	0,0039331	5,90	0,18	6,35	6,69	7,03	5,40	1,29	249.540	\$ 321.895,31
2010	22	17,31	17,58	17,85	0,96	3,85	12,49	12,76	13,04	0,0037475	0,0038294	0,0039113	5,60	0,18	6,71	6,98	7,25	5,40	1,58	193.606	\$ 306.044,84
2010	23	18,16	18,38	18,60	0,96	3,86	13,33	13,55	13,77	0,0040005	0,0040661	0,0041317	5,10	0,18	8,05	8,27	8,49	5,40	2,87	229.949	\$ 659.862,40
2010	24	18,65	18,87	19,09	0,99	3,96	13,69	13,92	14,14	0,0041076	0,0041750	0,0042424	4,60	0,18	8,91	9,13	9,36	5,40	3,73	126.176	\$ 470.947,99
2010	25	17,86	18,03	18,19	0,99	3,95	12,92	13,09	13,26	0,0038763	0,0039267	0,0039771	4,50	0,18	8,24	8,41	8,57	5,40	3,01	295.612	\$ 888.345,52
2010	26	17,02	17,13	17,25	1,01	4,03	11,98	12,09	12,21	0,0035941	0,0036284	0,0036626	3,75	0,18	8,05	8,16	8,28	5,40	2,76	223.664	\$ 617.533,53
2010	27	16,45	16,62	16,79	1,01	4,04	11,39	11,57	11,74	0,0034184	0,0034700	0,0035216	3,00	0,18	8,21	8,38	8,56	5,40	2,98	148.361	\$ 442.577,31
2010	28	16,83	17,00	17,18	1,03	4,14	11,66	11,83	12,01	0,0034968	0,0035496	0,0036024	3,45	0,18	8,02	8,20	8,37	5,40	2,80		\$ -

2010	29	15,93	16,05	16,17	1,03	4,10	10,81	10,92	11,04	0,0032416	0,0032765	0,0033114	3,85	0,18	6,77	6,89	7,00	5,40	1,49	329.937	\$	491.081,97
2010	30	14,51	14,57	14,63	1,05	4,18	9,29	9,35	9,41	0,0027866	0,0028044	0,0028222	3,65	0,18	5,46	5,52	5,57	5,40	0,12	245.213	\$	28.250,75
2010	31	14,76	14,82	14,88	1,06	4,25	9,44	9,50	9,56	0,0028329	0,0028510	0,0028691	3,30	0,18	5,96	6,02	6,08	5,40	0,62	158.015	\$	98.040,38
2010	32	14,19	14,25	14,31	1,02	4,09	9,08	9,14	9,20	0,0027246	0,0027419	0,0027593	4,85	0,18	4,05	4,11	4,16	5,40	0,00	24.807	\$	-
2010	33	13,66	13,95	14,24	1,02	4,07	8,58	8,87	9,15	0,0025734	0,0026599	0,0027463	5,50	0,18	2,90	3,18	3,47	5,40	0,00	25.141	\$	-
2010	34	14,34	14,62	14,91	1,02	4,06	9,26	9,55	9,83	0,0027774	0,0028638	0,0029502	5,70	0,18	3,38	3,66	3,95	5,40	0,00	238.384	\$	-
2010	35	15,52	15,63	15,75	1,03	4,12	10,37	10,49	10,61	0,0031117	0,0031467	0,0031817	5,05	0,18	5,14	5,26	5,37	5,40	0,00	88.830	\$	-
2010	36	14,94	15,11	15,28	1,02	4,07	9,85	10,02	10,20	0,0029553	0,0030072	0,0030591	4,65	0,18	5,02	5,19	5,36	5,40	0,00	240.379	\$	-
2010	37	15,33	15,51	15,68	1,04	4,18	10,11	10,29	10,46	0,0030327	0,0030859	0,0031392	5,65	0,18	4,28	4,45	4,63	5,40	0,00	255.383	\$	-
2010	38	15,83	16,01	16,20	1,08	4,31	10,44	10,62	10,81	0,0031316	0,0031867	0,0032417	4,50	0,18	5,76	5,94	6,12	5,40	0,54	166.180	\$	89.567,77
2010	39	15,81	15,87	15,94	1,10	4,41	10,30	10,36	10,42	0,0030896	0,0031083	0,0031271	4,85	0,18	5,27	5,33	5,39	5,40	0,00	298.909	\$	-
2010	40	15,53	15,66	15,78	1,11	4,45	9,96	10,09	10,21	0,0029886	0,0030265	0,0030644	4,60	0,18	5,18	5,31	5,43	5,40	0,00	205.322	\$	-
2010	41	15,25	15,50	15,75	1,12	4,48	9,64	9,90	10,15	0,0028929	0,0029692	0,0030454	4,13	0,18	5,34	5,59	5,84	5,40	0,00	263.530	\$	-
2010	42	13,71	14,02	14,34	1,11	4,46	8,14	8,45	8,77	0,0024406	0,0025353	0,0026301	3,95	0,18	4,00	4,32	4,63	5,40	0,00	229.216	\$	-
2010	43	14,94	15,25	15,57	1,11	4,45	9,38	9,69	10,01	0,0028133	0,0029078	0,0030024	4,15	0,18	5,04	5,36	5,67	5,40	0,00	197.422	\$	-
2010	44	16,94	17,07	17,19	1,12	4,49	11,32	11,45	11,58	0,0033969	0,0034351	0,0034733	4,00	0,18	7,14	7,27	7,39	5,40	1,87	187.784	\$	350.582,63
2010	45	16,58	16,71	16,83	1,10	4,40	11,08	11,21	11,33	0,0033248	0,0033622	0,0033996	3,85	0,18	7,05	7,17	7,30	5,40	1,77	249.709	\$	442.992,73
2010	46	16,79	16,98	17,16	1,09	4,37	11,33	11,51	11,70	0,0033977	0,0034534	0,0035092	3,40	0,18	7,74	7,93	8,11	5,40	2,53	60.740	\$	153.551,40
2010	47	16,54	16,78	17,02	1,06	4,23	11,26	11,50	11,74	0,0033769	0,0034488	0,0035208	3,80	0,18	7,27	7,51	7,75	5,40	2,11	371.203	\$	784.239,75
2010	48	17,38	17,56	17,74	1,07	4,27	12,04	12,22	12,40	0,0036118	0,0036663	0,0037208	4,45	0,18	7,41	7,59	7,77	5,40	2,19	263.369	\$	576.053,01
2010	49	17,49	17,72	17,96	1,06	4,23	12,20	12,44	12,68	0,0036610	0,0037329	0,0038047	5,05	0,18	6,97	7,21	7,45	5,40	1,81	473.175	\$	856.062,80
2010	50	17,46	17,64	17,82	1,06	4,23	12,17	12,35	12,53	0,0036511	0,0037051	0,0037591	4,95	0,18	7,04	7,22	7,40	5,40	1,82		\$	-
2010	51	17,31	17,49	17,67	1,05	4,20	12,06	12,24	12,42	0,0036191	0,0036726	0,0037261		0,18	11,88	12,06	12,24	5,40	6,66		\$	-
2010	52	17,31	17,49	17,67	1,05	4,20	12,06	12,24	12,42	0,0036191	0,0036726	0,0037261		0,18	11,88	12,06	12,24	5,40	6,66		\$	-
																				<b>Ajuste por precios de transferencia</b>		<b>\$ 17.049.745,30</b>
																				<b>Cajas objeto del ajuste</b>		<b>11.260.115</b>

## BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto

2009 Una lectura de los principales componentes de la economía ecuatoriana.  
FLASCO.

Adam, Charles

1999 Transfer Pricing: A UK perpecíve, Butterworths. Reino Unido.

Agenda de Inserción del Ecuador a los Mercados Mundiales

2004 Banano en el Ecuador. Estructura de Mercado y Formación de precios.

Aguirrebengoa, Luciana

2001 Precios de transferencia, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de  
Buenos Aires

Asamblea Nacional Constituyente

2007 Código Tributario de la República del Ecuador, Registro Oficial Tercer  
suplemento 242 del 29 de Diciembre de 2007 y todas sus reformas. Quito  
Ecuador.

2007 Ley de Régimen Tributario Interno de la República del Ecuador, Registro  
Oficial Tercer suplemento 242 del 29 de Diciembre de 2007 y todas sus  
reformas. Quito Ecuador.

2008 Constitución Política de la República del Ecuador, Registro Oficial 449 del  
20 de Octubre de 2008. Quito Ecuador.

Arias, Esteban Isaac:

2010 Estudio Comparado sobre la Situación Actual de las Legislaciones de Precios de Transferencia en Latinoamérica, CIAT.

Ariel, Wolfsohn

2000 Precios de transferencia, Primera edición, Editorial ERREPAR S.A., Buenos Aires.

Baquero, Marcos

2004 El banano en el Ecuador, Banco Central del Ecuador, Ecuador.

Bettinger, Barrios Herbert

2000 Precios de Transferencia en Materia Tributaria, México.

Black, Henry Campbell

2000 Diccionario Jurídico Black, novena edición, Estados Unidos.

Comisión de Mejora Regulatoria de Sonora

2009 Competitividad, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico  
Disponible en: <http://www.comers.gob.mx/index.php/competitividad>

Comisión Interamericana para el Control del Abuso de Drogas

1999 Programa hemisférico de capacitación en la prevención del lavado de activos. Paris.

Cosin Ochaita, Rafael

1997           Fiscalidad de los Precios de Transferencia, Plaza edición, Madrid.

D'Agostino, Hernan

2008           Precios de Transferencia. Editorial Errepar, Colección Práctica, Argentina.

Ernst & Young,

2004           Boletín, Estados Unidos.

Espejo Miranda, Inmaculada

2011           Estadística Descriptiva y Probabilidad (Teoría y Problemas), Tercera edición, España.

Galvañ, Gemma

2004           Los Precios de Transferencia Internacionales. Su tratamiento tributario, Universitat de Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia.

Gras Balaguer, Clara y De Navasqües Pérez, Begoña,

2009           Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia, Curso Avanzado de Fiscalidad Internacional, Escuela de la Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

Horn gren, Charles

2001           Introducción a la Contabilidad Administrativa, Novena edición, Prentice Hall International Inc, Estados Unidos.

Investors Conundrum Advisors

2008 Fecha de consulta: 03 de abril de 2012.

Disponible en: <http://investorsconundrum.com>

Larrea, Carlos

2007 Dolarización, crisis y pobreza en el Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

2011 Hacia la definición de una línea de codicia: Aportes conceptuales y empíricos sobre América Latina y Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

Law, Jonhatan

2008 A Dictionary of Finance and Banking, Oxford Publisher, Cuarta edición, Reino Unido.

International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD, Oficina Internacional de Documentación Fiscal

2000 Los precios de transferencia en el inicio del siglo XXI, Boletín impositivo No. 31

2008 International Commercial Databases for Transfer Pricing,

Fecha de consulta: 25 de mayo de 2012.

Disponible en: <http://www.ibfd.org/>

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

- 1999 Directrices sobre Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias

Presidencia de la República del Ecuador:

- 2010 Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Suplemento de Registro Oficial 209, del 8 de junio de 2010.

Rosembuj, Tulio

- 1998 Fiscalidad internacional, Marcial Pons, España.

Servicio de Rentas Internas

- 2006 Resolución NAC-DGER2005-0640. Registro Oficial 188 del 16 de Enero de 2006.
- 2008 Resolución NAC-DGER2008-0182, Segundo Suplemento Registro Oficial 285 del 29 de Febrero del 2008.
- 2008 Resolución NAC-DGER2008-0464, Registro Oficial 324 del 25 de Abril del 2008.
- 2009 Resolución NAC-DGERCGC09-00286, Registro Oficial 585 del 7 de Mayo del 2009.

Sopisco News

- 2010 Boletines Sopisco News de la semana 1 a la semana 52 del año 2010.



South African Revenue Service

1999 Practice note No. 7, 6 de august de 1999

Villalobos Bertha

2008 Diseño de una estructura de costos para los pequeños productores de  
banano, Colombia.

World Wide Tax and Fincance Site

2009 WORLD TAX INC. - Tax Rates Around the World:

Fecha de consulta: 19 de Abril del 2012. Disponible en:

<http://www.worldwide-tax.com/>