



**Facultad de
Ciencias Sociales y Humanísticas**

PROYECTO DE TITULACIÓN

**“LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS OPERACIONES DE LA
REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL DE UNA COMPAÑÍA DE
BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y NO ALCOHÓLICAS”**

Previa la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

RAMÍREZ BORBOR ANNABELLE JOSELYN

VILLAMAR TROYA ANA BELÉN

Guayaquil – Ecuador

2023

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por haberme brindando la sabiduría y salud necesaria para culminar con éxito esta meta trazada en mi vida. A mis padres Jacinto, Norma y hermanos quienes han sido el pilar fundamental para cumplir mis aspiraciones académicas y a mi compañera Ana por ser mi dupla para alcanzar juntas el título de cuarto nivel.

RAMÍREZ BORBOR ANNABELLE JOSELYN

A Dios, a mi familia, por cada palabra de aliento, Annabelle por el enorme aporte y conocimiento en este proyecto.

VILLAMAR TROYA ANA BELÉN

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios, mis padres y mis dos hermanos, quienes han sido partícipes de cada logro obtenido en mi vida. Al Econ. Campuzano Juan mi tutor que ha contribuido en la realización de este trabajo de titulación y a mi mejor amigo José Andrés que ha creído siempre en mis habilidades como una gran profesional.

RAMÍREZ BORBOR ANNABELLE JOSELYN

A Dios y mi familia, Nancy, Aracely, Aurora y Vicente por todo su amor y motivación por siempre creer en mí. Andrés, por ser mi apoyo incondicional. Al Econ. Campuzano por su contribución en este proyecto.

VILLAMAR TROYA ANA BELÉN

COMITÉ DE EVALUACIÓN

Econ. Campuzano Sotomayor Juan Carlos, MSc.

Tutor del Proyecto

Lic. Manya Orellana Marlon Vicente, MSc.

Evaludador 1

Lic. Rodríguez Morales Katia, PhD.

Evaludador 2

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente a las autoras, y al patrimonio intelectual de la misma
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

Ramírez Borbor Annabelle Joselyn

Villamar Troya Ana Belén

**LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS OPERACIONES DE LA
REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL DE UNA COMPAÑÍA DE BEBIDAS
ALCOHÓLICAS Y NO ALCOHÓLICAS**

AUTORES:

Ramírez Borbor Annabelle Joselyn

Villamar Troya Ana Belén

TUTOR:

Econ. Campuzano Sotomayor Juan Carlos

RESUMEN

Este estudio de investigación examina el impacto experimentado por la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en Ecuador en los últimos años, destacando una disminución del 1.4% en 2023. La investigación sostiene que, tras la pandemia de la Covid-19, las empresas líderes en el sector se vieron obligadas a reformar sus operaciones, especialmente a través de ajustes en los precios de transferencia con las entidades relacionadas. Estos ajustes se basaron en las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), centrándose en la reestructuración empresarial para colaborar con las multinacionales y la administración tributaria. La metodología empleada fue de naturaleza exploratoria y descriptiva, utilizando entrevistas semiestructuradas con expertos en precios de transferencia. Los resultados indican que la principal cervecera de Ecuador, Empresa XYZ, ha implementado una coordinación logística especializada para distribuir sus productos a través de diversos canales hasta el consumidor final. La investigación resalta la importancia de negociaciones con proveedores nacionales e internacionales, así como proyectos de licitación y contratos para gestionar riesgos a nivel global. Se concluye que, en el análisis de las transacciones, es crucial contar con información, comparabilidad y confiabilidad adecuadas para asegurar el cumplimiento del principio de plena competencia.

Palabras claves: Precios de transferencia, reestructuración empresarial, modelo de operación.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	II
DEDICATORIA	III
COMITÉ DE EVALUACIÓN.....	IV
DECLARACIÓN EXPRESA	V
RESUMEN	VI
ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XI
ÍNDICE DE ANEXOS	XII
ABREVIATURAS Y/O SIGLAS.....	XIII
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Planteamiento del problema	3
1.3 Preguntas de investigación	6
1.4 Objetivo General.....	6
1.4.1 Objetivos específicos	6
1.5 Justificación	7
1.6 Análisis externo	8
1.6.1 Precios de transferencia	8
1.6.2 Análisis del Microentorno.....	9
1.6.3 Análisis del Macroentorno.....	12
CAPÍTULO II.....	15
2. Revisión de literatura	15

2.1	Estado del arte	15
2.2	Marco teórico.....	18
2.2.1	Precios de transferencia	18
2.2.1.1	Partes relacionadas.....	20
2.2.1.2	Principio de plena competencia	21
2.2.1.3	Métodos de valoración.....	22
2.2.1.3.1	Método del precio comparable (CUP)	24
2.2.1.3.2	Método del precio de reventa	25
2.2.1.3.3	Método del precio del costo adicionado.....	26
2.2.1.3.4	Método de división de beneficio	27
2.2.1.3.5	Método de margen neto transaccional.....	27
2.2.2	Reestructuración empresarial.....	28
2.2.2.1	Operaciones con partes relacionadas	29
2.2.2.1.1	Operaciones de ingresos.....	29
2.2.2.1.2	Operaciones de egresos	30
2.2.2.1.3	Operaciones de activos.....	30
2.2.2.1.4	Operaciones de pasivos	30
CAPÍTULO III.....		31
3.	Metodología.....	31
3.1	Fuentes de información	31
3.2	Validación del método de evaluación.....	32
3.2.1	Análisis funcional	32
3.2.2	Recaracterización de la compañía.....	34
3.2.3	Análisis de los activos, funciones y riesgos.....	34
3.2.4	Modelación financiera y Estimación de precios y márgenes.....	35

3.2.5	Revisión de términos contractuales	37
3.2.6	Conclusión	37
CAPÍTULO IV		38
4.	Presentación de resultados	38
4.1	Resultado de la entrevista a expertos.....	38
4.2	Resultados del análisis funcional.....	41
4.3	Riesgos asumidos por la Compañía.....	44
4.4	Operaciones para analizar.....	44
4.4.1	Egresos por regalías por uso de marca.....	44
4.4.2	Egresos por prestación de otros servicios (Procurement).....	44
4.4.3	Importación de inventarios para la manufactura.....	45
4.4.4	Egresos por los servicios administrativos	45
4.4.5	Recaracterización de la Empresa XYZ.....	46
4.4.5.1	El Principal: Activos, funciones y riesgos	46
4.4.5.2	Manufacturador Bajo Contrato: Activos, funciones y riesgos.....	47
4.5	Selección del método e indicador apropiado para el análisis de las transacciones	49
4.5.1	Indicador de rentabilidad OITC	51
4.5.2	Información financiera.....	51
4.5.3	Resultados Obtenidos.....	51
4.6	Modelación financiera	53
CAPÍTULO V		56
5.1	Conclusiones.....	56
5.2	Recomendaciones	57
REFERENCIAS.....		58
ANEXOS		64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estructura del PIB por actividad económica	11
Tabla 2: Detalle de riesgos asumidos por la Compañía en el segmento de manufactura	44
Tabla 3: Comparables finales seleccionadas.....	52
Tabla 4: Rango intercuartil no ajustado	52
Tabla 5: Cifras financieras del modelaje	54
Tabla 6: Matriz de consistencia	64
Tabla 7: Operacionalización de la variable independiente	65
Tabla 8: Operacionalización de la variable dependiente	66

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Producto Interno Bruto - Ecuador.....	10
Ilustración 2: Evolución de la producción de bebidas no alcohólicas	12
Ilustración 3: Ranking de empresas de bebidas a nivel mundial	13
Ilustración 4: Turquía - Gasto en alimentación y bebidas no alcohólicas, miles de millones de TRY (2019-2026).....	14
Ilustración 5: Cadena de comercialización de EMPRESA XYZ.....	42
Ilustración 6: Modelo de operación de EMPRESA XYZ (As Is).....	46
Ilustración 7: Modelo de operación de EMPRESA XYZ (To Be)	48

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia.....	64
Anexo 2: Operacionalización de las variables VI - VD.....	65
Anexo 3: Modelo de entrevista a expertos en precios de transferencia.....	67

ABREVIATURAS Y/O SIGLAS

ANFABRA	Asociación de Bebidas Refrescantes
AFR	Análisis de activos, funciones y riesgos
AT	Administración tributaria
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
BCE	Banco Central del Ecuador
BICCIS	Base imponible consolidada común
BSI	Índice de Fortaleza de Marca
CCCTB	Common Consolidated Corporate Tax Base
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CFN	Corporación Financiera Nacional
CT	Código Tributario
CUP	Método del precio comparable
DEMPE	Desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación
EMN	Empresas multinacionales
FIAB	Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas
GM	Grupo multinacional
ICE	Impuesto a los consumos especiales
JSDA	Japan Soft Drink Association
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OI	Operating Income
OMS	Organización Mundial de la Salud
OITC	Operating Income / Total Costs
OPS	Organización Panamericana de Salud
PPC	Principio de plena competencia
ROS	Return on Sales
SRI	Servicio de Rentas Internas
TC	Total cost
VE	Valor empresa
VM	Valor de mercado

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Las compañías de bebidas alcohólicas y no alcohólicas de acuerdo con Robaina et al., (2020) se clasifican en dos categorías esenciales y varios subsegmentos de mercado referido por quienes además identificaron que las clases de bebidas sin alcohol comprenden la elaboración de jarabes, bebidas refrescantes; el embotellado y envasado de agua; también de enlatados y embotellados en cajas de zumos de frutas; y las industrias del café y té; mientras que la categoría de las bebidas alcohólicas incluye la cerveza, licores destilados y el vino.

En los últimos quince años, la industria de bebidas alcohólicas en América Latina y el Caribe según (Robaina et al., 2020) ha logrado expandirse a través de las operaciones comerciales con compañías locales y extranjeras creándose así las relaciones con multinacionales. No obstante, según el informe del (Banco Mundial, 2023) la pandemia de COVID-19 generó restricciones a nivel internacional, pronosticando una disminución económica del 1.4% para el año en cuestión. Esta situación impactó las relaciones comerciales entre empresas afiliadas, con énfasis a la fijación de los precios entre partes relacionadas, provocando repercusiones significativas en la normativa tributaria del país en el que operan dichas compañías.

En efecto, la industria de bebidas no alcohólicas conforme (Galanakis, 2019) ha tenido que hacer frente a un creciente dinamismo del mercado en relación con el comportamiento de los consumidores, las tendencias de una transformación en la producción que incluye la elaboración de bebidas que mantengan la calidad mejorando los ingresos para las industrias del sector. Este mercado requiere de una gran experticia que le permite seguir ganando aceptación de varias marcas que en principio han sido de origen internacional pero que con el tiempo las empresas nacionales han captado mayor demanda contribuyendo en el aumento de los tributos recaudados.

Con relación a la economía ecuatoriana, la crisis ocasionada como resultado de la pandemia por COVID-19 supuso un desafío sin precedentes para el bienestar de los ecuatorianos. Si bien, la economía de la población económicamente activa (PEA) mejoró en un 4.2% en el 2021 según los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE, 2022), repercusión de la pandemia

tuvo una gran afectación a nivel social y macroeconómico dejando una brecha significativa en las industrias de bebidas que cada vez buscan salvaguardar sus operaciones (Banco Mundial, 2023).

Debido a que a nivel mundial las empresas multinacionales tuvieron que reducir su cadena de producción, modificaron los modelos de operación estructurados y funcionales con nuevos enfoques que tuvieran bases en la evaluación de los precios entre empresas relacionadas con transacciones comerciales que se consideraron beneficiosas tanto para la Administración Tributaria del país donde operan como de las organizaciones, sin embargo, las consecuencias después de la pandemia por COVID – 19 han incidido en las recaudaciones tributarias gubernamentales como por ejemplo en el caso de Ecuador, el impuesto al valor agregado (IVA), Impuesto a la Renta (IR), Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), siendo necesario la aplicación de situaciones prácticas. Por eso la OECD (2020) identificó 4 posturas prioritarias que incluyó:

- a) Análisis de comparabilidad,
- b) Imputación de pérdidas e imputación de costes específicos por COVID-19,
- c) Programas de asistencia gubernamental y
- d) Acuerdos anticipados con la finalidad de buscar una solución en la estimación razonable de los precios de transferencia.

Mientras que las decisiones de la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2020) y las acciones tomadas por los gobiernos de países del mundo, como el cierre de fronteras, delimitación del comercio de bienes de primera necesidad, estas acciones repercutieron en el modelo de operación de compañías dentro del mercado ecuatoriano, ocasionando que tuvieran que implementar nuevas funciones dentro del modelo de operación junto con sus partes relacionadas, tanto locales como del exterior porque en el caso de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas no fueron considerados como un bien primario por lo que las rentabilidades de estas compañías se vieron afectados significativamente reduciendo en un 42% su consumo (Toro, 2021).

1.2 Planteamiento del problema

Los precios de transferencia de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2022) tienen como principio básico el de plena competencia, en el que las transacciones entre bienes o servicios realizadas entre empresas relacionadas deberán ser iguales que con empresas independientes. Para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia deben utilizarse métodos tradicionales o basados en resultados para lograr tener una evaluación adecuada pero que su incumplimiento genera consecuencias fiscales por parte de la Administración Tributaria.

Entre los representantes más destacados de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en América Latina y el Caribe, se encuentran los productores de cerveza, bebidas destiladas y vino. En el sector de bebidas de malta, las empresas multinacionales han concentrado parte del mercado adquiriendo empresas locales y estableciendo asociaciones locales. En los últimos 15 años, las empresas productoras pertenecientes a esta industria han expandido sus adquisiciones en América Latina. En 2016, el Grupo multinacional AB InBev adquirió SABMiller, y antes de esto adquirió Bavaria, la segunda cervecera más grande de América del Sur antes de la fusión (Robaina et al., 2020). De la misma forma dentro de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas se destacan compañías y grupos multinacionales como Anheuser – Busch InBev NV, Heineken NV, Cervejaria Petropolis SA, entre otras.

Además, Toro (2017) indicó que la industria cervecera artesanal en América Latina es un sector dinámico que ha presentado cambios en su estructura de mercado, además de ser intensiva en capital debido a la fuerte inversión en activos tales como la planta de producción, maquinarias de refrigeración y vehículos de distribución entre otros. Esto se ve reflejado en las etapas de los procesos de producción, es decir, desde la fermentación de la materia prima hasta el proceso de empaquetado o embotellado y a través de los canales de distribución. Durante el ejercicio fiscal 2020, y de acuerdo con la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas a través del sistema SIMAR, fueron producidos y etiquetados 803.173 millones de productos entre cerveza, bebidas alcohólicas y cigarrillos, de los cuales 731.208 millones correspondieron a cerveza (artesanal e industrial). Para el caso de las compañías ecuatorianas, y de acuerdo con la normativa aplicable (LRTI, 2023), en caso de que una empresa realice operaciones con sus partes relacionadas (locales y del exterior), mantiene las siguientes obligaciones:

- a) Regirse con el principio de plena competencia (PPC) a efectos fiscales.
- b) En la declaración considerar en las casillas para la declaración del impuesto a la renta.
- c) Si se ha superado el importe de actividad indicado, deberá presentarse a más tardar dos meses después del plazo de notificación; establecidos por la normativa, el Informe Integral de Precios de Transferencia y/o el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (SRI, 2023).

Del mismo modo, la administración tributaria tiene facultad determinadora, es así como durante un potencial proceso de revisión por parte de la administración tributaria ecuatoriana (SRI) y la normativa aplicable (LRTI, 2023) en su obligación de presentar información sobre los montos con partes relacionadas, gastos no deducibles asociados, dentro de la declaración anual del impuesto a la renta, se ha evidenciado consecuencias decrecientes en la economía del país, debido a que en un comunicado (El Universo, 2020) expresó que enfrentaron caídas en el volumen de sus ventas y sus flujos de efectivo en pandemia lo que dinamizó los riesgos asociados con las estrategias de la multinacional en el establecimiento de los precios de transferencia.

Así mismo, la (Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal, 2021) con el incremento de la tarifa del ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) en el alcohol puro por litros pasó de \$7.8 a \$10 a las cervezas industriales y artesanales tras la pandemia en el largo plazo, las industrias enfrentaron una crisis con la disminución de sus ventas, así lo afirmó la (Asociación de Industrias de bebidas no alcohólicas del Ecuador, 2023) pues actualmente se han comercializado apenas solo 1.2 millones de cajas anuales en relación a otros periodos fiscales, incentivando el contrabando e ilegalidad, mismos que han representado recaudaciones de 857 millones según fuente del (SRI, 2022) con destinos principales a Estados Unidos (38.3%), Colombia (33.8%) y Perú (12.4%) de acuerdo con datos oficiales de la CFN (Corporación Financiera Nacional, 2023).

En efecto, en varias compañías cerveceras donde las casas matrices no están domiciliadas en Ecuador, sino en países como Bélgica, Estados Unidos o Europa han presentado dificultades en sus operaciones (El Universo, 2021). Es así, que varios grupos multinacionales se han visto en la necesidad de tomar diferentes acciones económicas y estratégicas, con el fin de mantener su cuota de mercado en cada uno de los países en los que opera.

Con la aplicación de estrategias comerciales de parte del Grupo multinacional, los ingresos de sus filiales terminan representando una fracción minoritaria de la totalidad por lo que la casa matriz toma decisiones sobre la redistribución de sus operaciones para alcanzar mayores beneficios entre las partes relacionadas como la reducción de deuda, renegociación de términos de financiamiento o la estructura de capital considerándose como una reestructuración a su modelo de operación global, pero que se requiere de una evaluación por parte de los expertos en precios de transferencia y modificarse para llegar al modelo esperado (*to be*) evitando así el pago de regalías a solo distribuidoras o el pago de publicidades innecesarias que no corresponden a sus principales funciones como una relacionada (González & Morales, 2018).

En este sentido, el trabajo de investigación pretende resolver la problemática existente mediante una reestructuración del modelo operativo vigente relacionado con los activos, funciones y riesgos de la empresa XYZ con la finalidad de evidenciar el cumplimiento del principio de plena competencia en la aplicación del método del precio de transferencia adecuado en una compañía de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas conforme lo establece la normativa ecuatoriana vigente, así como también lo indica las Directrices de la (OECD, 2022), adaptables en materia de precios de transferencia a las empresas multinacionales y administraciones tributarias ajustables en los ejercicios fiscales analizados; de esta manera se busca crear un sustento robusto y eficiente de las políticas actuales que le permita a la Compañía en análisis mantener la documentación soporte de los cambios realizados en su proceso de reestructuración, junto con los delineamientos para la toma de decisiones eficiente del Grupo Multinacional al que pertenece.

Así los resultados obtenidos permitirán un cambio en el establecimiento del contenido de operaciones con partes relacionadas y el informe integral de precios de transferencias reglamentados mediante la (Resolución NAC-DGERCG15-00000455, 2015), garantizando así el principio de plena competencia entre las actividades comerciales de la casa matriz y sus relacionadas adoptando el método de evaluación según lo dispuesto en la (Resolución No. NAC-DGERCGC16-532, 2016) con modificaciones a través de la (Resolución NAC-DGERCGC23-00000025, 2023) pues de USD 15.000.000 bajó a USD 10.000.000 para que el contribuyente presente el informe de precios de transferencia y los respectivos anexos con las partes relacionadas modificando la carga administrativa, costos de cumplimiento, sanciones fiscales, contratación en expertos para que puedan incluir una planificación fiscal y evitar conciliar futuras disputas tributarias.

1.3 Preguntas de investigación

De acuerdo con lo antes expuesto se ha considerado los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación un modelo de reestructuración operativa en el régimen de precios de transferencia para una compañía que se desarrolla en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en el Ecuador?
- ¿Cuáles son los factores de comparabilidad ajustables en las transacciones evaluadas para el modelo de reestructuración operativa de una compañía?
- ¿Cómo es la situación actual de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas respecto a las políticas vigentes de los precios de transferencia en el Ecuador?
- ¿Cuál será el modelo de reestructuración operativo óptimo que permita cumplir con la normativa ecuatoriana en materia de precios de transferencia?

1.4 Objetivo General

- Analizar el impacto financiero del régimen de precios de transferencia mediante la aplicación de un modelo de reestructuración operativa que permita el cumplimiento del principio de plena competencia en una compañía del sector de bebidas alcohólicas y no alcohólicas del Ecuador.

1.4.1 Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico de la compañía en el sector de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en Ecuador evaluando las políticas vigentes de los precios de transferencia.
- Evaluar la metodología vigente utilizada por la compañía en las transacciones para la determinación de los precios de transferencia aplicable en el modelo de reestructuración operacional de la compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.
- Identificar los factores de comparabilidad ajustable a las transacciones evaluadas en el modelo de reestructuración operativa de la compañía en Ecuador.
- Diseñar un modelo de reestructuración operativa de una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas que permita el cumplimiento de las normativas ecuatorianas de los precios de transferencia.

1.5 Justificación

La industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas de acuerdo con las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador (BCE, 2023) mantendrá una tasa de inflación anual promedio del 2.2% debido a varios factores como la disminución del empleo, aumento desmesurado de los costos en la materia prima, siendo uno de los más afectados por las acciones adoptadas por los gobiernos y de acuerdo con la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB, 2020) en un 70.3% el consumo de bebidas se da fuera de los hogares (restaurantes, hoteles, centros educativos, etc.), perjudicando a las empresas pequeñas con enfoque local y regional.

Por eso el modelo de operación de estas compañías se han visto afectadas, dado que asumieron nuevos activos, funciones y riesgos dispuestos por la (FIAB, 2020) mientras que la industria de bebidas ecuatoriana pasó por varios cambios que generaron una mayor carga tributaria, así como también modificaciones en lo que respecta a los términos contractuales o en su defecto fueron cesadas las obligaciones dispuesto por el artículo 4 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI, 2022) y esto se puede evidenciar en los estados financieros de las compañías que son expresados y/o medidos a través de los indicadores de rentabilidad.

La dependencia de la estrategia comercial que mantienen las Compañías con los grupos multinacionales a los que pertenecen, terminaron afectando a las compañías en Ecuador, considerando además que la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas tiene cierta volatilidad por la materia prima e impuestos según las políticas tributarias y precios del alcohol según la Organización Panamericana de la Salud (OPS, 2019), de allí la importancia de los Grupos Multinacionales en los procedimientos de un cambio en una reestructuración operativa que incluye la aplicación de la normativa ecuatoriana como el CT (Código Tributario, 2022) y la efectividad de las políticas de precios de transferencia para evidenciar el cumplimiento del principio de plena competencia, es decir, que las transacciones que se han tenido entre partes relacionadas sean locales o del exterior sean bajo términos contractuales similares al que se mantuvieran terceros cumpliendo además con lo que expresa la (OECD, 2022). Entonces los programas de reestructuración vienen soportados por decisiones del Corporativo del Grupo Multinacional al que pertenecen las Compañías, pero que a su vez deben mantener consistencia con la normativa ecuatoriana en términos de precios de transferencia evitando así sanciones y multas por parte de la administración tributaria (SRI).

1.6 Análisis externo

1.6.1 Precios de transferencia

En el análisis de comparabilidad la (OECD, 2020) estimó que durante el COVID-19 se consideraron cambios en la fijación de precios de aquellas empresas autónomas y esto terminó obligando al organismo de control mejorar las deficiencias de información para ser relevante las políticas de los precios acordados entre las filiales y/o subsidiarias, siendo oportuno una revisión anual a través de un análisis de comparabilidad en los casos en que el precio de plena competencia es fijado para un solo periodo fiscal. Se identificó otra forma de fijación de precios a través de la comparación de los resultados financieros proyectados con los ejecutados para poder cuantificar el precio que tiene la industria analizada en el mercado conforme a los términos contractuales y el desarrollo de un análisis vertical del Estado de Resultado Integral (ERI) de la industria para evidenciar la variación respectiva, con los indicadores de rentabilidad y diferentes escenarios de sensibilización que influyen en los precios.

En esencia el autor Cayamana (2022) a través de la aplicación de la OECD indicó la importancia del análisis de comparabilidad en las filiales que pertenecen a una Multinacional para que se encuentren bajo jurisdicción en la presentación del Informe de precios de transferencia, debido a los cambios estructurales en los modelos de negocios; después de la pandemia por COVID-19 se volvió controversial la disponibilidad de la información para el ejercicio económico en la comparación, añadió que desde la praxis es importante la consistencia en la utilización del mismo método a través de la utilización de 3 aspectos en la metodología de precios de transferencia después del hecho que marcó un cambio en la metodología por eso se incluye a los ajustes de comparabilidad el marco temporal y el correcto uso en el histórico de las relacionadas. Para lo primero, la fiabilidad y transparencia de los resultados financieros proyectados entre el ente regulador y las empresas en análisis se consolidan en la fijación de los precios para el cumplimiento del principio de plena competencia. En el marco temporal la determinación y la verificación de los resultados por parte de las autoridades locales sirve con los acuerdos que pueden incluir información agregada de lo presentado al fisco. Finalmente, la data histórica entre comparables permitió la oportuna gestión de los riesgos, un cambio en la forma de financiamiento entre relacionadas modificando el análisis *in situ* de los precios de transferencia.

1.6.2 Análisis del Microentorno

La normativa tributaria ecuatoriana sobre los precios de transferencia para las compañías establece que las transacciones deben ajustarse a las condiciones del mercado para la adopción de los métodos tradicionales o en resultados según la (OECD, 2022). Además, en la sección segunda de la (LRTI, 2023), la metodología de los precios de transferencia menciona que la administración tributaria tiene la facultad para regular sobre los precios bienes, derechos o servicios entre relacionadas con fines tributarios. En el artículo 4 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI, 2022) los contribuyentes “deberán presentar los anexos, informes y demás documentación relativa a los precios de transferencia, en la forma establecida en este reglamento, sin necesidad de ser notificados por la Administración Tributaria” (pp. 3 - 4).

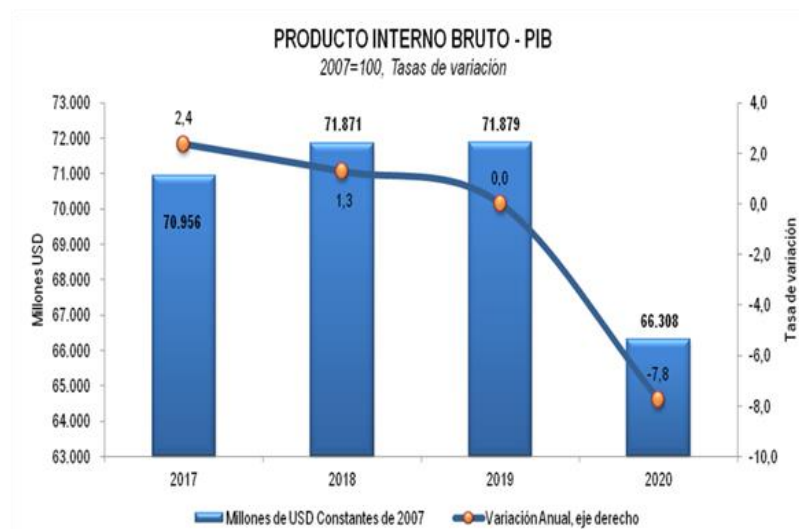
En perspectiva, para la elaboración de la conciliación tributaria para determinar la base imponible sobre la que se calculará la tarifa de impuesto a la renta según el artículo 46 inciso 8 del (RLRTI, 2022) indica que en una de las diferencias permanentes se incluye el ajuste por precios de transferencia, en el caso que la Compañía haya determinado que sus transacciones con partes relacionadas no se ajustan al principio de plena competencia, de acuerdo con la evaluación respectiva de los métodos establecidos en el capítulo II la (OECD, 2022). En este contexto, la observancia (o falta de observancia) del principio de competencia total, sabe verse afectado por las condiciones económicas de la industria en la que se desenvuelve o en las posibles afectaciones del entorno macroeconómico, es por ello, que todo el detalle de estas transacciones junto con las condiciones económicas establecidas deben ser presentadas ante la Administración Tributaria, a través de un informe integral de precios de transferencia, en el caso que el contribuyente cumpla con las condiciones previamente establecidas.

La pandemia por COVID-19 ha marcado negativamente el rendimiento financiero de las compañías latinoamericanas y del mundo, terminó obstaculizando la movilidad de los individuos y la normal labor de empresas del sector industrial y comercial. El 2020 estuvo marcado por la necesidad del Gobierno Central de afrontar el déficit presupuestario y las acciones encaminadas a mitigar los graves efectos en la economía ecuatoriana como consecuencia de la pandemia (Banco Central del Ecuador, 2021). Esto fue decisivo para que el producto interno bruto (PIB) de Ecuador fuera de 66.308 millones en 2020 a precios constantes (base 2007 = 100), con una disminución del -7,8% según las cuentas nacionales.

Esta conducta monetaria se expuso por: a) una disminución en la formación bruta de capital fijo de 11,9%; b) una caída del 7% en el gasto de consumo final de los hogares, c) disminución del 6,1% por los gastos del gobierno y d) reducción de las exportaciones de bienes y servicios en un 2,1%. Por otro lado, la importación de bienes y servicios disminuyó el 7.9% respecto al 2019 (Banco Central del Ecuador, 2021).

Según el (Banco Central del Ecuador, 2021), el gasto de consumo en 2020 disminuyó un 7,0% del año anterior, lo que estuvo relacionado con una deducción del 17,9% en las relaciones comerciales internas de los bienes de consumo y una disminución del 23,4% en los créditos de consumo (general y prioritario) que da el sistema financiero privado y de economía solidaria.

Ilustración 1: Producto Interno Bruto - Ecuador



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

En la siguiente sección se analizan indicadores macroeconómicos como la tasa de inflación y la de empleo. En lo primero existe una tendencia decreciente a partir del 2015 hasta el 2017, con crecimiento en 2018 y decrece en 2019. El nivel de inflación decreció del año anterior, ubicándose en -0.93% al cierre de año, lo cual continúa con el proceso de deflación de la economía ecuatoriana con una inflación y crecimiento negativo en 2019. Durante el 2020, la industria del petróleo establecido especialmente por la manufactura de petróleo y sus derivados significaron el 9.5% del PIB; en cuanto a las secciones no petroleras, el 88.3% así también otros elementos del PIB, el 2.2% sobrante. En la siguiente tabla se presenta información de la representatividad de las principales actividades económicas del país en el PIB, para los años 2019 y 2020 (base 2007):

Tabla 1: Estructura del PIB por actividad económica			
Actividad económica	2019	2020	Var
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	7.67%	8.26%	7.72%
Acuicultura y pesca de camarón	1.30%	1.48%	14.03%
Pesca (excepto camarones)	0.66%	0.73%	11.77%
Petróleo y minería	8.99%	8.87%	-1.34%
Refinación de Petróleo	0.74%	0.65%	-12.53%
Manufactura (excluyendo refinación de petróleo)	11.71%	11.82%	0.93%
Suministro de electricidad y agua	3.12%	3.35%	7.32%
Obras	8.21%	7.92%	-3.58%
Comercio	10.18%	10.13%	-0.48%
Alojamiento y comidas	1.90%	1.82%	-4.17%
Transporte	7.35%	6.87%	-6.55%
Correo y boletines	3.51%	3.81%	8.47%
Servicios financieros	3.48%	3.67%	5.48%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	6.24%	6.17%	-1.15%
Educación y Servicios sociales y salud	8.83%	8.87%	0.47%
Administración pública, defensa; regímenes de seguridad social obligatoria	6.47%	6.70%	3.43%
Servicio doméstico	0.30%	0.31%	3.06%
Otros Servicios (1)	6.26%	6.41%	2.39%
Otros Compendios del PIB	3.09%	2.18%	-29.53%
Total	100.00%	100.00%	

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

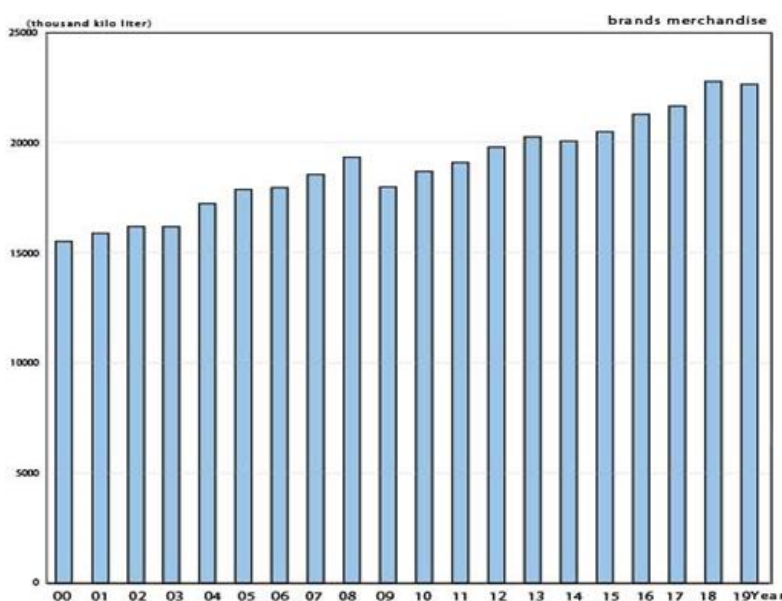
Elaboración: Las autoras

De acuerdo con la tabla anterior se evidenció que las actividades más representativas del 2020 como porcentaje del PIB son: la Manufactura (excepto refinación de petróleo) con un 11.82%, Comercio con un 10.13% y Petróleo y minas con un 8.87% y acumulando entre las tres aproximadamente el 30.81% del PIB. Adicionalmente, las actividades que tuvieron un mayor crecimiento en cuanto a su representatividad dentro del PIB durante el año 2020 fueron las siguientes: acuicultura y pesca de camarón (14.03%), pesca (excepto camarón) (11.77%) y correo y comunicaciones (8.47%). En contraste, las actividades que tuvieron un decrecimiento acentuado en cuanto a su representatividad dentro del PIB durante el año 2020 fueron las siguientes: Otros elementos del PIB (-29.53%), Refinación de Petróleo (-12.53%) y Transporte (-6.55%).

1.6.3 Análisis del Macroentorno

Para Japón y Australia de acuerdo con (Suter et al., 2019) la industria de bebidas no alcohólicas ha afrontado retos en varios factores: socioeconómicos, personales, culturales y educativos a pesar que es un mercado altamente competitivo por el alto grado de consumo que según la Asociación de Bebidas Refrescantes (JSDA, 2023) en Japón durante el año 2017 los ciudadanos adquirieron en varios tipos de té un aproximado de 4.500.000 kl pero que disminuyó en el 2019 después de varios años de crecimiento.

Ilustración 2: Evolución de la producción de bebidas no alcohólicas



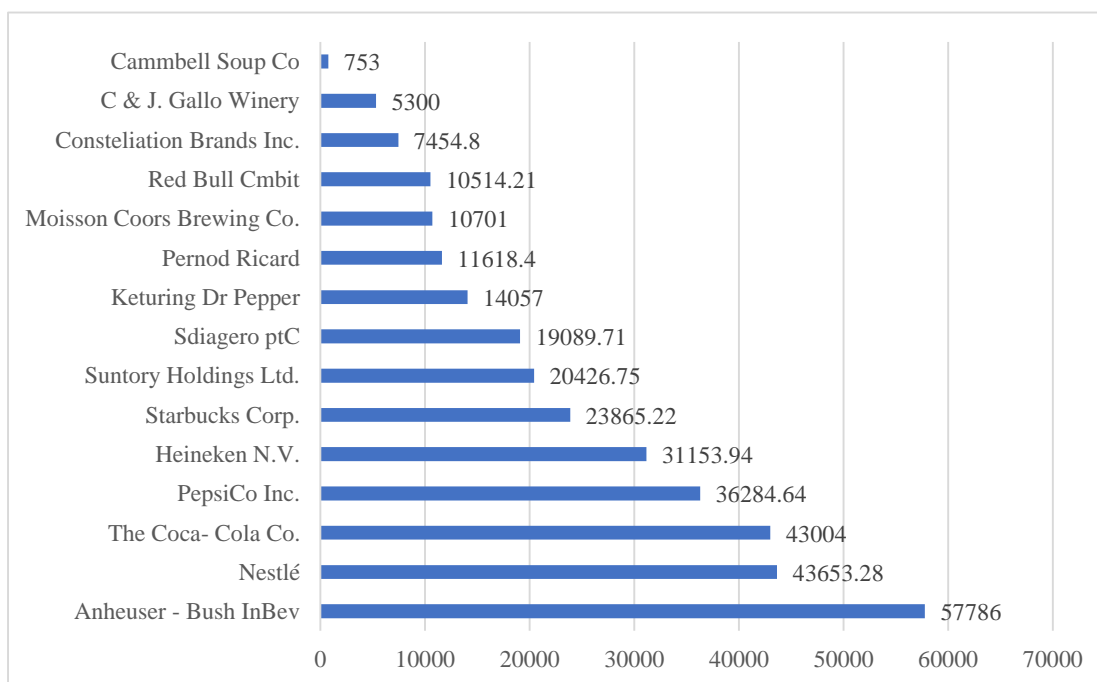
Fuente: (JSDA, 2023)

En Europa, Bower (2020) aseguró que el mercado cervecero británico desde 1950 ha ido incorporando desde sus empresas familiares mecanismos que permitieron la adquisición oportuna de nuevas tecnologías en la creación de valor de las redes estructurales en su operación, estas con la economía moderna han ido desapareciendo para dar paso a nuevas modalidades en el mercado de capitales con regímenes de la política de competencia que se divide en tres aspectos en el condicionamiento de las estrategias organizacionales. Además, en la Memoria 2021 que presenta (ANFABRA, 2022) afirmó que se trabaja con una ambiciosa estrategia que busca incorporar el cumplimiento de los objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas ODS en el (2018) de esta industria.

El reporte de bebidas alcohólicas en el mundo de (The Business Research Company, 2023) estableció que el mercado de bebidas alcohólicas incluye la cerveza, vino, brandy y bebidas espirituosas; las tendencias y estrategias permitieron argumentar el auge del comercio electrónico y la constante evolución de esta industria durante el periodo 2017 – 2022, representando \$ 530.99 billones, la producción y las inversiones mantuvieron un crecimiento estable en la industria pues la cerveza representó el 41.34% del mercado, seguido del vino y el brandy con un 31.63% en el sector de bebidas alcohólicas.

El informe anual de (Brand Finance, 2023) analizó factores como la fortaleza de la marca, el valor financiero, la percepción del consumidor, la estrategia comercial y la sostenibilidad. En cerveza, Heineken se impuso este año con un aumento del 10% en el valor de la marca a 7.600 millones de dólares, superando a Corona México (subió un 6% a 7.400 millones) para convertirse en la cerveza más valiosa globalmente pese a que su participación en el Ecuador es mínima. En el ranking del mercado de bebidas a nivel mundial de acuerdo con cifras de facturación en el 2022 las líderes son: Anheuser-Busch InBev con \$ 57.786, Nestlé S.A., obtuvo \$ 43.653,28 y The Coca Cola Company alcanzó \$ 43.004.

Ilustración 3: Ranking de empresas de bebidas a nivel mundial

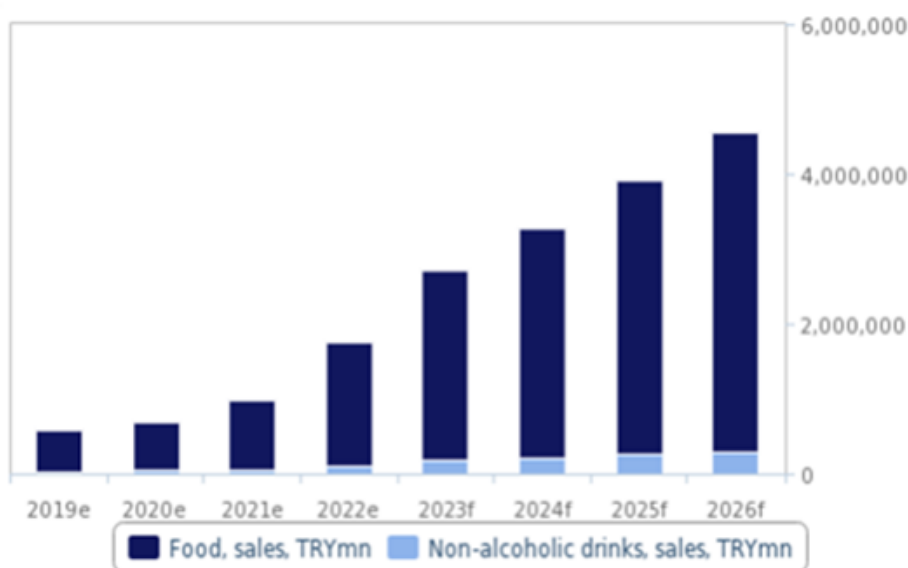


Fuente: (Orús, 2023)

En el reporte se valorizó a 50 marcas fuertes en el mercado quedando la denominada “Corona” como la cerveza con mayor VM (valor de mercado) cuyo monto ascendió a 7.000 millones mientras que “Heineken” estuvo en 6.900 millones, Brahma fue considerada una marca fuerte desde 1880 de acuerdo al BSI (Índice de Fortaleza de Marca) y varias alternativas veganas como la que ofrece Kronenbourg; entre las opciones de vino y champán estuvieron Meet & Chandon con un VM de 1.400 millones, Moët & Chandon, Liderman’s con un valor de marca de 664 millones mientras que en el mercado chino lidera Moutai con un VM de 42.900 millones capaz de cumplir con los requerimiento de los consumidores (Brand Finance, 2023).

Se prevé que en 2023 el consumo de las bebidas no alcohólicas incrementará solo en un 0.90% para Turquía inicialmente por el conflicto de la guerra entre Rusia y Ucrania y la imposición de tasas de inflación cada vez más altas, tal como se observa en la siguiente ilustración la relación entre los gastos de alimentos y las bebidas no alcohólicas, se pronostica un gasto del 65.2% anual y una disminución en la inflación (Fitch Solutions, 2023).

Ilustración 4: Turquía - Gasto en alimentación y bebidas no alcohólicas, miles de millones de TRY (2019-2026)



Fuente: (Fitch Solutions, 2023)

CAPÍTULO II

2. Revisión de literatura

2.1 Estado del arte

En el estudio de precios de transferencia acerca de las operaciones de reestructuración empresarial realizado por (Cañabate Clau, 2015) en Barcelona, se detalla que las Directrices de la OCDE, específicamente en el capítulo IX, proporcionan criterios y principios para examinar y validar las operaciones de reestructuración. Estos criterios se enfocan en elegir el método apropiado junto con el análisis de comparabilidad, así como también en la evaluación de activos, funciones y riesgos asumidos por la compañía. Es así como en la sección 9.2 de la guía vigente de la OECD (2022) estableció que una reestructuración empresarial consiste en concentrar activos intangibles, riesgos, funciones y ganancias potenciales que constituyen:

- Conversión de distribuidores de pleno derecho en entidades con riesgo restringido, intermediarios comerciales, representantes de ventas o corredores de comisiones para una empresa extranjera asociada que puede operar como principal.
- Conversión de fabricantes de pleno derecho en fabricantes por contrato o fabricantes por encargo para una empresa asociada extranjera que puede operar como principal.
- Transferencia de derechos de propiedad intangibles a una entidad central (por ejemplo, una "empresa IP") dentro del grupo (OECD, 2022, pp. 357-358).

En cambio, Gómez (2019) realizó una investigación sobre el análisis de comparabilidad post – BEPS (Erosión de la base imponible y traslado de beneficios) en precios de transferencia que las Guías de la OECD configuró en las operaciones de activos intangibles. Explicó que una de las dificultades en materia de precios de transferencia continua siendo la normativa vigente y la creación de valor, señaló la importancia del principio (At arm's length) llamado también principio de plena competencia mediante un análisis funcional centralizado en las actividades DEMPE (Desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación) que figuran como parte de las rentas, utilizaron el instrumento de recaracterización y finalmente demostraron la importancia de los ratios para sustituir acuerdos de las operaciones actuales que difieren en la racionalidad por lo que finaliza especificando un proceso de definición ajustable en la coherencia de las transacciones con la ley general tributaria para efectos fiscales.

En la metodología para la determinación del precios de transferencia se debe seleccionar el método aceptado según el caso y este puede ser más de uno, por lo que la (OECD, 2022) en su capítulo II identifica que existen métodos tradicionales basados en las operaciones y en el resultado de las operaciones, los primeros se clasifican en el método del precio libre comparable, precio de reventa y de costo adicionado mientras que los segundos incluyen el método del margen neto de utilidad operacional y el método de la distribución del resultado.

La normativa ecuatoriana, expresamente la LRTI añade en el artículo 15 que los precios de transferencia están orientados a regular con fines tributarios aquellas transacciones que se realicen con partes relacionadas de tal manera que las relaciones comerciales sean iguales a las efectuadas con un independiente para regular de forma adecuada los precios establecidos a través de un análisis del cumplimiento del principio de plena competencia, las normas de comparabilidad, y la exención (o no) del régimen tributario. (LRTI, 2023).

De igual forma, en el (RLRTI, 2022) se aborda sobre los precios de transferencia respecto a la cuantificación de los ingresos, los montos acumulados entre compañías vinculadas, presentación de informes, montos informativos de las operaciones, junto con los métodos evaluados para verificar el cumplimiento del PPC, las medidas para evitar arbitrariedad en los precios de transferencia, el establecimiento de límites de plena competencia, referencia técnica y la reserva de información para demostrar los factores de comparabilidad en las transacciones.

La investigación de (Villellas Ciudad, 2019) denominada “Precios de transferencia: una aproximación multidisciplinar” aseguró que las operaciones con partes relacionadas deben basarse en criterios de las normativas vigentes como el principio de plena competencia (arm’s length principle) por lo que es necesario la planificación fiscal para obtener rendimientos en la transferencia de beneficios y en deslocalización de actividades económicas. En la estructura combinó una perspectiva financiera y legal mediante un análisis mixto para la evaluación del plan de acción BEPS dispuesta por la OECD y la BICCIS / CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base) diseñada por la Comisión Europea. La propuesta ha reconocido consecuencias financieras de los ajustes en las partes vinculadas y de la norma que fueron diseñados unilateralmente, doctrinal con adaptaciones secundarias de acuerdo en convenios multilaterales en aportaciones de fondos y dividendos por los préstamos.

En el estudio sobre los precios de transferencia (Baños y otros, 2018) afirmaron que la OECD (2022) es el organismo internacional que facilita las directrices de los métodos ajustables en el establecimiento de los precios entre las operaciones comerciales con vinculadas, valorando así el importe económico y la posibilidad de obtener beneficios que signifiquen un mayor rendimiento, además de una menor carga tributaria entre las empresas relacionadas. Por esto diseñaron un modelo de precio de transferencia ajustado en el sector avícola con el método del precio comparable no controlado en la jurisdicción de la administración tributaria salvadoreña de tal forma que las empresas multinacionales tengan la posibilidad de intercambiar sus patrimonios con la utilización de precios alto o bajos de acuerdo con el interés corporativo y de mercado.

Fue necesario una evaluación de la información financiera y operativa describiendo las generalidades de las industrias analizadas, caracterizando las operaciones entre cada compañía relacionada mientras que con el análisis económico y la contribución de la estadística con la obtención del rango intercuartil (3.6) para incrementar el grado de confiabilidad y la mediana con la finalidad de emitir un juicio de valor sobre las utilidades típicas de la industria analizada. Las operaciones sujetas a los precios de transferencia en el estudio fueron las de activos tangibles, intangibles y la prestación de servicios. En conclusión, se recomendó la aplicación de esta guía para la toma de mejores decisiones empresariales entre las relacionadas.

Finalmente, como consecuencia de la normativa los precios de transferencia en las ganancias de las multinacionales según (Seon, 2020) disminuyen el incentivo de la recaudación de impuestos en la empresa donde realizan las transacciones con filiales, debido a que estas restringen el comportamiento de estrategias de una planificación fiscal. Entonces, el BEPS de la OCDE suprime los intentos de desplazamiento de los ingresos de las multinacionales, los ingresos antes de impuestos declarados por las empresas con tipos impuestos altos deberían aumentar tras el lanzamiento del proyecto BEPS. Estas tendencias han corroborado a grandes rasgos la eficacia de este plan para limitar las entradas de las EMN. Esta puede sobrevalorar premeditadamente una transacción internacional entre dos empresas para trasladar los ingresos de la venta al del comprador. Explicaron que el comercio internacional incluye la transferencia de bienes o el uso de servicios, capital y activos intangibles o mayormente conocidos como derechos de propiedad intelectual.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Precios de transferencia

De acuerdo con (Chavarro & Becerra, 2021) son “precios a los cuales una empresa le transfiere bienes o servicios a vinculados del exterior, personas, sociedades, entidades o empresas residentes o domiciliadas en paraísos fiscales” (pág. 1). Entonces las transacciones comerciales que se realicen serán bajo el cumplimiento del principio de plena competencia entre empresas vinculadas. En contraste la OECD ha indicado que los precios de transferencia son “los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangible, o presta servicios, a empresas asociadas” (OECD, 2022, p. 19). Los precios de transferencia son importantes para los contribuyentes y las administraciones tributarias, por lo tanto, afectan en gran medida la distribución de ingresos, gastos y utilidades de las relacionadas.

Mientras que para (Clave & Solis, 2023) los precios de transferencia son los precios por el cual se acuerda una transacción con una parte relacionada para transferir bienes, derechos u otros activos entre dichas partes. Esto significa que los negocios realizados con empresas o personas naturales del mismo grupo (lo que llamamos relacionadas) deben tratarse a valor de mercado (VM) como si el negocio se hiciera con terceros independientes.

El impacto de las empresas multinacionales (EMN) en la expansión del comercio global ha experimentado un incremento considerable desde la implementación de estas Directrices en 1995 (OECD, 2022). Esto se evidencia en gran medida en un incremento en la integración de las economías locales y el avance tecnológico, con gran enfoque en el área de las comunicaciones. El desarrollo de las empresas multinacionales representa problemas de tributación con más complejidad tanto para el ente regulador como para los Directivos de las compañías multinacionales, debido que las reglas de cada país para los tributos de los corporativos no pueden verse aisladamente, sino que deben abordarse en un contexto desarrollado.

Con base en lo anterior, este tipo de situaciones surgen principalmente porque las empresas y sus grupos multinacionales son prácticamente complejas y las autoridades tributarias pueden cuantificar los ingresos y gastos de las corporaciones asociadas, subsidiarias pertenecientes al grupo multinacional. Se debe considerar la competencia en la que opera, particularmente cuando las operaciones globales de un grupo internacional están altamente constituidas.

Para las EMN, la obligatoriedad de cumplir con leyes y requerimientos administrativos que pueden diferir de una jurisdicción a otra genera obstáculos. Los diferentes requisitos pueden generar una carga mayor para una empresa multinacional y generar costos de cumplimiento más altos que para una empresa similar que opere únicamente dentro de una única jurisdicción fiscal.

En el caso de las administraciones tributarias, surgen problemas específicos tanto a nivel político como práctico. A nivel de política, las jurisdicciones deben conciliar su derecho legítimo de gravar las ganancias de un contribuyente en función de los ingresos y los gastos que razonablemente se puede considerar que surgen dentro de su territorio con la necesidad de evitar la tributación del mismo elemento de ingresos por más de una jurisdicción fiscal. Tal imposición doble o múltiple puede crear un impedimento para las transacciones transfronterizas de bienes y servicios y el movimiento de capital. En un nivel práctico, la determinación de una jurisdicción de dicha asignación de ingresos y gastos podría estar obstaculizada por las complicaciones para alcanzar cifras e información pertinente ubicados fuera de su propia jurisdicción.

Con el fin de poder emplear el estándar de la entidad alejada en las operaciones del Grupo Multinacional, los integrantes del grupo multinacional deben contribuir con sus impuestos estableciendo que las relaciones comerciales se mantienen con el cumplimiento de principio de plena competencia. Es importante mencionar que, las relaciones comerciales entre sus segmentos pueden concederles condiciones particulares que diferirían de aquellas que hubieran sido establecidas de haber actuado como empresas independientes en el mercado libre. A fin de asegurar la aplicación correcta del criterio de la entidad separada, los países miembros de la OCDE han adoptado el PPC, bajo el cual deben eliminarse los efectos derivados de la existencia de condiciones especiales en los niveles de beneficios. Basados en lo expuesto anteriormente, el precio de transferencia corresponde al precio que acuerdan 2 entidades que pertenecen a una multinacional, es decir, son partes relacionadas, para transferir, derechos, bienes o servicios.

De la misma forma la normativa tributaria ecuatoriana, en la (LRTI, 2023) sección segunda “De los precios de Transferencia” detalla lo siguiente:

Art. ... (1). - Precios de Transferencia. Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes (p. 38).

2.2.1.1 Partes relacionadas

De acuerdo con el informe de (Yuen Teen et al., 2002) sobre “Definición y publicación de transacciones con partes vinculadas: Un estudio de prácticas internacionales”, indicó lo siguiente:

Se considera que las partes están relacionadas si una parte tiene la capacidad, ya sea directa o indirectamente, de controlar a la otra parte o ejercer una influencia significativa sobre la otra parte en la toma de decisiones financieras y operativas. Las partes también se consideran relacionadas si están sujetas a un control o una influencia significativa común. En otras palabras, la transacción entre partes relacionadas es una transferencia de recursos u obligaciones entre partes relacionadas, independientemente de si se cobra un precio.

Ejemplos de partes relacionadas incluyen:

- Una empresa matriz y sus subsidiarias/asociadas/afiliadas.
- Subsidiarias/asociadas/afiliadas de una matriz común.
- Una empresa y fideicomisos en beneficio de los empleados, como los fideicomisos de pensiones y participación en las ganancias que son administrados por o bajo la tutela de la administración de la empresa.
- Una empresa y sus principales propietarios, administradores o miembros de su familia inmediata (p. 3).

Una parte vinculada se define como cualquier individuo o entidad que se encuentra directa o indirectamente involucrada en la gestión, dirección o control de otra persona, como una empresa conjunta, una subsidiaria, una parte relacionada, una asociada o socio en una o más empresas (Clave & Solis, 2023). Para identificar y conciliar el negocio y el balance general, es importante reconocer quienes son las partes relacionadas, ya que deben presentarse en el informe anual de la persona jurídica, y el estado financiero identifica que existen transacciones.

De acuerdo con la (LRTI, 2023) en el artículo innumerado después del 4.3, detalla lo siguiente:

Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que su

gestión, gestión, control o capital intervienen, directa o indirectamente, terceros, ya sean personas naturales o empresas domiciliadas en el Ecuador.

Se considerarán partes vinculadas las personas comprendidas en la definición del apartado 1 de este artículo e incluirán, entre otras, las siguientes personas:

- a) La sociedad matriz y sus empresas vinculadas, filiales u oficinas de carácter permanente.
- b) Entre filiales, afiliadas o compañías permanentes.
- c) Acciones en las que una misma persona física o sociedad intervenga directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital.
- d) Parte en la que las decisiones las toma un órgano de gobierno compuesto principalmente por los mismos segmentos.
- e) Las personas involucradas directa o indirectamente en su dirección, dirección, control o capital sin distinción de miembros de un mismo grupo, socios o accionistas.
- f) Los miembros del órgano de administración de la compañía, si la relación que se establece entre ellos no es propia de su puesto.
- g) Los funcionarios y especialistas de la empresa, si la relación que se establece entre ellos no es propia de su cargo.
- h) Cónyuges, parientes hasta cuarto grado o parientes hasta segundo grado de directores, administradores o miembros de comisiones de la sociedad.
- i) Las personas naturales o empresas y fideicomisos a los que tengan derecho (...) (pp. 2 - 3).

Ya sea que tengan su sede en el Ecuador o en otro lugar, estas partes relacionadas están compuestas por personas naturales o jurídicas que directa o indirectamente participan en la administración, vigilancia, capital o control de otras personas naturales o jurídicas. En conclusión, las partes relacionadas son aquellas que pueden influir o controlar las acciones de otras entidades, y tener conexiones que pueden tener importantes consecuencias fiscales.

2.2.1.2 Principio de plena competencia

El estándar internacional que los países miembros de la OECD han acordado para determinar los precios de transferencia dispuesto en el art. 9 del Acuerdo Tributario (2019):

Las condiciones creadas o impuestas en una relación comercial o financiera entre dos empresas son diferentes de aquellas entre empresas independientes, de modo que las ganancias que una de las empresas habría obtenido sin esos escenarios, pero que por alguna razón aún no están incluidos en las circunstancias, pueden incluirse en las ventajas de la empresa y pagar impuestos en consecuencia. (p. 38)

El principio “arm’s length” también conocido como mercado libre, perfectamente competitivo o independiente, cada miembro de una empresa o grupo internacional se considera una firma independiente, es decir que para efectos fiscales, se da preferencia a las relaciones comerciales y financieras derivadas de la relación entre las partes de la transacción asumiendo que estas empresas deben operar en las mismas condiciones en un mercado abierto que lo haría una empresa independiente en una situación comercial similar. (Chavarro & Becerra, 2021)

La (OECD, 2022) manifestó que la meta del principio de competencia plena es tratar a los miembros de un grupo multinacional como empresas independientes y no como partes integrantes de una sola entidad. Aunque el estándar de entidad separada trata a los miembros de un grupo multinacional como entidades separadas, la atención se centra en la naturaleza del negocio realizado entre ellos y si los escenarios bajo los cuales efectúan negocios de las que realmente ocurren con transacciones comparables no relacionadas.

La Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI, 2023) en la sección segunda de los precios de transferencia en el artículo innumerado después del 15, determinó lo siguiente:

Art. ... (2).- Principio de plena competencia.- Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición. (p. 38)

2.2.1.3 Métodos de valoración

El propósito de elegir un método de precios de transferencia es encontrar el tratamiento más adecuado para cada tipo de transacción o caso específico. Para ello, el proceso de selección se

necesita tener en cuenta la naturaleza de cada enfoque basado en la acción, así como las respectivas fortalezas y debilidades reconocidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (OECD, 2022)

La idoneidad de métodos que tengan en cuenta el tipo de transacciones con partes relacionadas, en específico cuando se determina mediante análisis práctico; la asequibilidad de información confiable (en particular información comparable de terceros) fundamental para adoptar métodos apropiados y/u otros métodos, el nivel de comparabilidad de las transacciones controladas y no controladas, incluida la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser precisos para eliminar desacuerdos entre ellos. Es importante mencionar que ningún método es adecuado en todas las situaciones posibles, ni es necesario probar que un método en particular no es adecuado bajo las circunstancias.

El enfoque tradicional de los métodos según la (OECD, 2022) están basados en transacciones que se considera el medio más directo para determinar si los términos de una relación comercial o financiera con un asociado son de plena competencia. Esto se debe a que cualquier diferencia entre el precio de una transacción relacionada y el precio de una transacción no relacionada comparable es directamente atribuible a la relación comercial o financiera acordada o establecida entre las organizaciones, y la relación de plena competencia puede determinarse reemplazando directamente el precio con las actividades no relacionadas.

En algunos casos, un enfoque basado en resultados es más apropiado que el enfoque tradicional. Debido a que el enfoque de participación en las ganancias puede ser más apropiado que el enfoque unilateral, cuando las partes hacen una contribución única y valiosa a la transacción con partes relacionadas o cuando las partes participan en actividades altamente integradas. Se puede mencionar otro, Por ejemplo, la aplicación de enfoques tradicionales basados en transacciones puede verse comprometida si hay poca o ninguna información pública y confiable sobre las ganancias brutas disponible de terceros. Esto es difícil a menos que existan datos internos comparables, por lo que un enfoque de desempeño operativo probablemente sea más efectivo. (OECD, 2022)

2.2.1.3.1 Método del precio comparable (CUP)

Este método permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre las partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en las operaciones con o entre las partes independientes en varias operaciones comparables, estos valores deben coincidir para que se ajusten en el principio de plena competencia o sustituirse por el de la transacción no vinculada.

En la adopción del método del precio comparable, las directrices sobre los precios de transferencia de la (OECD, 2022) expuso en su artículo 2.17 determinó:

Considerando si las operaciones controladas y no controladas son comparables, se debe considerar el impacto en el precio de otros cargos comerciales, claves específicas de la operación, no solo el nivel de comparabilidad del producto. Si existen desacuerdos entre las transacciones controladas y no controladas, o entre dos empresas que notifican en dichas transacciones, será controversial determinar ajustes que sean adecuadamente exactos para excluir el efecto de estos contrastes en los precios. Las dificultades encontradas al querer realizar ajustes tan puntuales no deberían conducir automáticamente a la exclusión de posibles estudios del método del precio libre comparable. Las consideraciones prácticas conducirán a un enfoque más flexible que permitirá utilizar métodos de precios libres comparables, integrados cuando sea preciso con otros métodos oportunos cuya precisión relativa deberá evaluarse. Se debe hacer todo lo factible para ajustar los datos de modo que puedan utilizarse apropiadamente para el enfoque de precio libre comparable. Como ocurre con otro método, la confiabilidad relativa del método del precio libre comparable depende de la regularidad con la que se ejecuten los acuerdos para lograr la comparabilidad. (p. 98)

Mientras que para (Landa Fournais, 2021) la adopción del método CUP por el tamaño, la amplitud y la profundidad del mercado global de fondos prestables, así como la amplia disponibilidad de información sobre transacciones entre partes independientes, es el primer método alternativo para determinar la comparabilidad de tasas de interés de plena competencia pueden basarse en ganancias de transacciones alternativas en condiciones económicas.

2.2.1.3.2 Método del precio de reventa

Este método determina el precio de compra de bienes o servicios proporcionados por partes relacionadas multiplicando el precio de reventa de los bienes, servicios o negocios relevantes a una persona no relacionada por el resultado de una reducción unitaria o porcentual del beneficio bruto de empresas comparables con o entre partes independientes. Para esta parte, el porcentaje de beneficio bruto se calcula dividiendo el beneficio bruto por las ventas netas.

El método implica principalmente determinar el valor de mercado de los bienes y servicios adquiridos por un comprador para sus subsidiarias y luego revendidos a partes independientes. Este método se aplica generalmente a bienes tangibles (activos intangibles como marcas, modelos de marketing, secretos comerciales, etc.) que han sido comprados y revendidos en las mismas condiciones o no añaden ningún valor añadido significativo; especialmente cuando las características de los bienes en cuestión son significativamente diferentes, hasta el punto de que se elimina la posibilidad de la comparación directa de precios. (OECD, 2022)

El art. 2.29 de las Directrices en materia de precios de transferencia de la (OECD, 2022):

A la hora de establecer comparaciones con el objeto de aplicar el método del precio de reventa, normalmente se requieren menos ajustes para tener en cuenta las diferencias entre los productos que al aplicar el método del precio libre comparable, ya que es menos probable que las diferencias secundarias entre productos tengan un efecto tan importante sobre los márgenes de beneficio como el que tienen sobre el precio. (p. 102)

Finalmente, en el artículo 85 de la (RLRTI, 2022) se demuestra que este método determina el precio de compra multiplicando el precio de reventa de los bienes, servicios o negocios relevantes a una parte no relacionada y deduciendo un porcentaje de la ganancia bruta existente del negocio. o entre partes independientes en un negocio similar. Para esta parte, el porcentaje de beneficio bruto se calcula dividiendo el beneficio bruto por la facturación neta.

2.2.1.3.3 Método del precio del costo adicionado

El método del costo adicionado según la Comisión de Precios de Transferencia (2019) permite:

Determinar el precio de venta de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de sumar, a la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas. (págs. 103 - 104)

Este método es probablemente más útil cuando se venden productos semiacabados entre partes asociadas, cuando las partes asociadas han celebrado acuerdos de instalación conjunta o acuerdos de compra y suministro a largo plazo, o cuando la operación controlada es la prestación de servicios. (OECD, 2022, p. 107)

Existen algunas dificultades para aplicar correctamente los métodos de coste incrementado, especialmente al calcular los costos. Aunque sin duda una empresa debe cubrir sus costos durante un período de tiempo para poder continuar con sus operaciones, estos costos pueden no ser el factor determinante en las ganancias que obtiene en una situación y un año determinados. Si bien la competencia a menudo obliga a las empresas a bajar los precios en concordancia con los costos de producir bienes o servicios, en otros casos no se valora la relación. (OECD, 2022, p. 108)

Este método implica determinar el valor operativo de mercado de bienes y servicios entre empresas relacionadas sumando el costo de compra o el costo de la creación de esos bienes y servicios a la ganancia o ganancia normal que la empresa normalmente obtendría en transacciones comparables con empresas independientes obtenido a través de transacciones comparables entre terceros independientes. Suele utilizarse en situaciones en las que se intenta determinar correctamente los ingresos recibidos a nivel de fabricante por la venta de bienes o la prestación de servicios a empresas relacionadas, especialmente cuando las características de los bienes en cuestión difieren tan significativamente que existe se excluye la oportunidad de un balance directo de precios, y ventas cuando el valor de los bienes aumenta de modo que no se puede utilizar el precio de reventa (OECD, 2022).

2.2.1.3.4 Método de división de beneficio

Este enfoque permite determinar un precio asignando el beneficio operativo global entre partes relacionadas en la misma proporción que se compartiría entre personas no relacionadas o no relacionadas en empresas comparables.

Este método implica determinar el valor de mercado de bienes y servicios dividiendo la ganancia global obtenida entre la suma de las ganancias parciales obtenidas de cada transacción entre partes relacionadas con respecto a la distribución entre partes independientes o no relacionadas. ventas a partes relacionadas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos involucrados y funciones realizadas, etc. (OECD, 2022).

2.2.1.3.5 Método de margen neto transaccional

Implica fijar el precio de las transacciones entre partes relacionadas mediante la determinación de las ganancias operativas en condiciones de plena competencia de empresas comparables en función de factores de rentabilidad que tienen en consideración variables como activos, ventas, costos, gastos, etc., o flujos de efectivo.

De acuerdo con la (OECD, 2022), una ventaja del método de utilidad operativa neta es que las medidas de utilidad neta (como el rendimiento de los activos, la relación utilidad operativa/ventas y posiblemente otras medidas de utilidad neta) son menos receptivos a los desacuerdos en su impacto en las operaciones que en el precio, es decir comparable. La medida del ingreso neto también puede captar algunas de las diferencias prácticas entre empresas controladas y no controladas mejor que la ganancia bruta. Las distinciones en los cargos que realiza una empresa a menudo se reflejan cambios en los gastos operativos, lo que puede conducir a mayores diferencias en la utilidad bruta, aunque las cifras de utilidad neta sigan siendo las mismas. Además, en varios países, la carencia de claridad en las reseñas públicas sobre la categorización de los costos incluidos en la utilidad bruta o en la utilidad operativa obstaculiza la comparabilidad de la utilidad bruta, lo que puede evitarse utilizando el índice operativo neto.

2.2.2 Reestructuración empresarial

De acuerdo con la (OECD, 2022), la reestructuración empresarial se refiere a la renovación internacional de vínculos comerciales o financieros entre entidades relacionadas, incluyendo la terminación de contratos existentes o negociaciones en curso. Dicha reestructuración puede facilitar o afectar las relaciones con terceros como proveedores, subcontratistas o clientes.

Todo proceso de reestructuración a menudo puede implicar la centralización de intangibles, activos, funciones o riesgos con el potencial beneficio asociado, este proceso normalmente puede fundamentarse en:

- Convertir un distribuidor de riesgo total (es decir, una empresa con una funcionalidad y un nivel de riesgo relativamente altos) en un distribuidor limitado, comerciantes, agentes de ventas o comisionista de riesgo limitado (es decir, una empresa con una funcionalidad y un nivel de riesgo relativamente bajos), además de una empresa asociada que puede actuar como operador primario.
- Una filial extranjera que puede actuar como principal, pasando de ser un fabricante de riesgo total (es decir, una empresa con un nivel relativamente alto de funcionalidad y riesgo) a un fabricante por contrato o un fabricante por contrato (es decir, una empresa con un nivel relativamente bajo, funcionalidad y riesgo) en la empresa.
- Transferencia de activos intangibles o derechos sobre activos intangibles a una unidad fundamental del grupo (por ejemplo, empresa de propiedad intelectual).
- Las funciones se concentran en unidades regionales o centrales con la correspondiente reducción en el alcance o extensión de las funciones realizadas, por ejemplo, adquisiciones, soporte de ventas, logística de la cadena de suministro (OECD, 2022, pp. 417 - 418).

Es importante mencionar que también se dan reestructuraciones en las que son asignados más intangibles o riesgos a entidades operativas (por ejemplo, a fabricantes o distribuidores). Las reestructuraciones empresariales también consistir en la racionalización, especialización de operaciones (plantas y/o procesos de fabricación, actividades de investigación y desarrollo, ventas, servicios) incluyendo la disminución de la operación en la entidad o en su defecto el cierre de operaciones.

Algunas de las razones por las que las empresas realizan estos procesos de reestructuración, independiente de si conducen a un modelo más centralizado o menos centralizado, incluyen:

- Maximización sinergias y economías de escala
- Agilizar la gestión de las unidades comerciales
- Mejora de la eficiencia en la cadena de suministros,

Lo anterior, en el desarrollo de conocimientos que han facilitado el surgimiento de organizaciones globales. De la misma forma, pueden ser necesarias los procesos de reestructuración comerciales para preservar la maximización de las ganancias o mitigar las pérdidas posibles, en una situación de exceso de destrezas o una economía en recesión.

2.2.2.1 Operaciones con partes relacionadas

De acuerdo con la (LRTI, 2023) en el capítulo VII “Determinación del impuesto” después del artículo 22, en el innumerado menciona que los contribuyentes que tengan operaciones con partes relacionadas tienen la obligación de determinar sus ingresos, costos y gastos deducibles con precios ajustados entre partes independientes con operaciones comparables. Las mismas que debe presentarse la documentación respectiva en el informe de precios de transferencia pero que si existen errores o diferencia en la declaración del IR (Impuesto a la Renta) será sancionado con una multa que puede llegar hasta 15.000 dólares.

2.2.2.1.1 Operaciones de ingresos

De acuerdo con la ficha técnica para el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (2018), como guía para los contribuyentes emitida por el SRI, establece lo siguiente:

Las actividades de ingreso son aquellas que tienen el potencial de aumentar el patrimonio neto, ya sea aumentando el activo, reduciendo el pasivo o ambas. Esto abarca exportaciones de bienes, servicios e intangibles, así como ingresos por intereses, dividendos y ganancias de capital (pág. 7),

Se refiere a cualquier negocio que pueda producir un aumento neto en el capital de la empresa al aumentar los activos, disminuir los pasivos o una combinación. Las actividades contienen envíos de bienes, servicios y activos intangibles, así como intereses, dividendos recibidos y plusvalía.

2.2.2.1.2 Operaciones de egresos

Las transacciones de gastos incluyen todas las transacciones que resultan en una reducción de activos y afectan los resultados del ejercicio contable, aunque no siempre involucran gastos monetarios directos. Ejemplos de estas transacciones incluyen pérdidas de capital, regalías, intereses, pagos de alquiler o arrendamiento y servicios recibidos. (SRI, 2018)

La importancia de reconocer y comprender las transacciones de costos en un contexto contable y financiero, ya que tienen un impacto directo en los estados financieros y pueden tener implicaciones fiscales significativas para el negocio. Además, se destaca que no todas las reducciones del patrimonio se relacionan con el flujo de caja, por lo que es necesario un enfoque integral de gestión financiera.

2.2.2.1.3 Operaciones de activos

Son las acciones que afectan a los activos tangibles e intangibles propiedad de una entidad económica que, cuando se utilizan, pueden generar beneficios presentes o futuros. Estas acciones cubren las inversiones realizadas durante el período y cualquier importación de activos, incluso aquellos en tránsito al final del período contable. (SRI, 2018)

Se enfatiza la importancia de reconocer y administrar adecuadamente los activos de las entidades económicas como fuentes potenciales de beneficios actuales o futuros. Además, se necesita tener en cuenta la inversión y las importaciones de activos durante el período para la presentación del informe.

2.2.2.1.4 Operaciones de pasivos

“Son todas aquellas que representan las obligaciones contraídas o renegociadas por el ente económico pagaderas en dinero, bienes o servicios”. (SRI, 2018, pág. 7) Es importante reconocer, gestionar y cumplir las obligaciones de las entidades económicas y enfatiza la diversidad de métodos de pago y la flexibilidad de las negociaciones.

CAPÍTULO III

3. Metodología

3.1 Fuentes de información

En este estudio de investigación, se emplearon entrevistas semiestructuradas con expertos nacionales como fuente de información primaria. La selección de estos expertos se basó en criterios específicos, especialmente su experiencia en el ámbito de precios de transferencia. La adopción de esta perspectiva profesional resulta crucial para identificar la metodología actualmente utilizada en las transacciones, especialmente en el contexto de la determinación de precios de transferencia aplicables en el modelo de reestructuración operacional de una empresa en el sector de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Las fuentes secundarias han sido de importancia en la descripción de la normativa aplicada en la fiscalidad internacional con partes relacionadas, por lo que se tomará como referencia la información de la guía de directrices de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) aplicable en materia de precios de transferencia asegurándose que las actividades comerciales realizadas cumplan el PPC; las leyes ecuatorianas como el Código tributario y su reglamento, Ley de Régimen Tributario interno y su reglamento que regulan como realizar estas transacciones comerciales en el país.

Asimismo, es importante mencionar que todo el proceso de reestructuración es complejo y deben establecerse una serie de procesos tanto en los términos contractuales firmados o que se firmarán, el traspaso de intangibles para así determinar la política de precios de transferencia que vaya en línea con la estrategia comercial. Además, en la investigación no experimental que determinan las causas y efectos del modelo de reestructuración operacional de la empresa de bebidas alcohólicas y no alcohólicas de tal forma que se pueda realizar un diagnóstico (*as-is*) para un resultado esperado (*to be*). Por lo que resulta necesario una investigación mixta a partir de información de expertos y la recolección de información financiera con la que se logró determinar el método de evaluación óptimo en esta industria.

A partir de aquello, se ha obtenido la información financiera para identificar las condiciones, el impacto contable y tributario con el método de precios de transferencia ajustable a la industria de bebidas derivando de forma razonable los costos y gastos de acuerdo con la línea de negocio entre las relacionadas y las políticas basadas en las funciones, activos y riesgos asumidos.

3.2 Validación del método de evaluación

La (OECD, 2022) estableció que para la validación del método de cumplimiento de plena competencia de manera inicial se debe realizar un análisis funcional para verificar como se reflejan las funciones desempeñadas por la compañía de tal forma que se determinen después las características específicas de los bienes y los servicios, en términos contractuales previamente acordados. Para la determinación del modelo óptimo, se tomará en cuenta los siguientes pasos:

- Análisis Funcional de la Compañía del modelo de operación.
- Se realizará una recaracterización de la Compañía junto con sus operaciones.
- Análisis de los Activos, Funciones y Riesgos en línea con la nueva caracterización de la Compañía, enfocado con las funciones DEMPE.
- Modelación financiera con el detalle de los ingresos, costos y gastos para que en caso de aplicar deberían ser redistribuidos.
- Estimación de los precios y márgenes que esté en línea con las operaciones y transacciones entre relacionadas de acuerdo con el método apropiado, a fin de cumplir con el principio de plena competencia.
- Análisis de industria donde se desarrolla la Compañía para verificar las posibles afectaciones que pudieran darse.
- Revisión de los términos contractuales, que en caso de ser necesario se podría hacer uso de la terminación unilateral o en su defecto que ciertas negociaciones se formalicen a través de un acuerdo.
- Detalle de hallazgos y recomendaciones a ser considerados por parte de la Compañía para la implementación del modelo.

3.2.1 Análisis funcional

La aplicación del principio de plena competencia (PPC) en un proceso de reestructuración empresarial comienza, como para cualquier operación vinculada, empieza el reconocimiento de los vínculos comerciales o financieros entre las empresas vinculadas con el reajuste corporativo, las circunstancias establecidas, activos, riesgos y situaciones económicamente relevantes que acompañan a esas relaciones para que las transacciones controladas que comprenden la reestructuración empresarial estén delineadas con precisión.

Con base en lo anterior, se requiere el examen de las características económicamente relevantes de las relaciones comerciales o financieras entre las empresas asociadas y, en particular, los términos contractuales que forman parte de la reestructuración empresarial; las funciones realizadas por cada parte involucrada, antes y después de la reestructuración, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos; las circunstancias económicas de las partes y estrategias comerciales. El análisis debe estar estructurado por una revisión de las razones comerciales y las expectativas de beneficios en la reestructuración, incluido el papel de las sinergias y las opciones realistas disponibles para las partes.

Los aspectos de determinación de las conexiones comerciales o financieras entre partes relacionadas para establecer las condiciones de competencia justa de las reestructuraciones empresariales se analizan en los siguientes puntos:

- La delimitación precisa de las transacciones que comprenden el negocio reestructuración y las funciones, activos y riesgos antes y después de la reestructuración;
- Las razones comerciales y los beneficios esperados de la reestructuración, incluido el papel de las sinergias.

El análisis corresponde a una evaluación de la Compañía a través de sus transacciones con partes relacionadas entorno a la razonabilidad junto con la documentación soporte donde prevalece la sustancia económica tanto de las formalidades como de la forma en la que efectivamente se realizan las transacciones, junto con la evaluación del cumplimiento de plena competencia de acuerdo con la normativa ecuatoriana es así, que se obtiene la realidad de la Compañía y se evidencia los activos, funciones y riesgos asociados a su modelo de operación.

Garantizando de esta manera que las transacciones realizadas entre la Multinacional y sus partes relacionadas identifiquen sus funciones, evalúen los activos empleados, analicen los riesgos tomados por cada transacción, comparen simultáneamente los términos y condiciones; y que a la vez dispongan del soporte que respalde a la administración tributaria las operaciones ejecutadas que cumplan el principio de plena competencia (PPC).

3.2.2 Recaracterización de la compañía

Dentro de las razones por la que las Compañías se concentran en un proceso de reestructuración incluye la estrategia comercial del Grupo Multinacional al que pertenece para maximizar sinergias y economías de escala, agilizar la gestión de las líneas de negocio, así como también mejorar la eficiencia de la cadena de suministro. De la misma forma, las reestructuraciones pueden ser requeridas para limitar las pérdidas si existieran o maximizar y mantener las rentabilidades de las Compañías, como se puede dar el caso en periodos de recesión.

Todo proceso de reestructuración dependiendo de la zona geográfica de donde se encuentre la Compañía matriz, debe considerar la tendencia de precios, la participación de mercado, el volumen de producción que se desarrolla en el país, por ello es necesario considerar el análisis de la industria dentro de este trabajo de investigación y de esta manera contar con un panorama más específico de cómo se desarrolla este tipo de industria y las posibles afectaciones del entorno.

3.2.3 Análisis de los activos, funciones y riesgos

Los riesgos mantienen importancia crítica en el estado de la reestructuración empresarial, generalmente, en el comercio, el riesgo asociado va en línea con la oportunidad comercial que afecta la potencial ganancia, la distribución del riesgo asumido entre las partes afecta la forma en que las ganancias o pérdidas resultantes de cada transacción se asignan a través del cumplimiento del principio de plena competencia., que va en línea con la fijación del precio de transferencia. Por lo tanto, es fundamental examinar como se distribuyen los riesgos entre las empresas asociadas a priori y después de la reestructuración es una parte fundamental del estudio funcional, mencionado análisis permite evidencia la transferencia económica significativa del negocio que se encuentra en el proceso de reestructuración.

De esta manera, a través de la evaluación de los activos empleado, funciones y riesgos adjudicados; análisis funcional contiguo con los estados financieros para la Compañía, se determinará la razonabilidad de las transacciones con sus partes relacionadas y su cumplimiento con el principio de plena competencia, lo que permitirá tener una amplia idea de cómo ha venido operando la Compañía.

3.2.4 Modelación financiera y Estimación de precios y márgenes

La modelación financiera aplicable junto a los datos financieros de la compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas ha viabilizando una justificación sustentada en el planteamiento de los precios, para lo que es necesario un análisis de comparabilidad estableciendo referencias de los valores fijados en las ventas; la determinación del margen de utilidad neto operacional, un análisis de los activos, funciones y riesgos (AFR) tal como lo establece la (OECD, 2022) para una evaluación en las transacciones efectuadas, el uso del modelo de precios de transferencia y el cumplimiento de la normativa aplicable ecuatoriana.

En un entorno de competencia total, se debe recibir compensación, mediante retribución, a la terminación o reajuste sustancial de sus acuerdos vigentes, lo que puede implicar o no una transferencia de algo de importe (tratado en la sección previa). Conforme con lo que establece la OCDE, se entiende por indemnización cualquier tipo de compensación que pueda pagarse por los perjuicios sufridos por la entidad reestructurada, ya sea en forma de pago inicial, de participación en los costos de reestructuración, de menor (o mayor) compra (o de venta) en el contexto de las actividades subsiguientes a la reestructuración, o de cualquier nueva representación.

Cuando se tengan delineado con exactitud los convenios de reestructuración y se evalúen las alternativas realistas disponibles para los interesados, se deben considerar los siguientes aspectos:

- Si el derecho comercial respalda los derechos de indemnización de la entidad reestructurada en virtud de los hechos del caso tal como se describe con precisión;
- Se determinará si los términos del contrato contienen una cláusula de indemnización completamente detallada o una cláusula equivalente (y, cuando corresponda, detalles de dicha cláusula) y si esto requiere una transacción en condiciones de plena competencia.
- Aclarará quién será responsable de reembolsar a las partes afectadas los costos asociados a la terminación o renegociación del contrato.

Como parte del proceso de selección del método de precios de transferencia más apropiado y su aplicación, el análisis de comparabilidad siempre tiene como objetivo encontrar los comparables más confiables. Por lo tanto, cuando sea posible determinar que algunas transacciones no vinculadas tienen un menor grado de comparabilidad que otras, serán eliminadas.

Es importante mencionar que existen limitaciones en la disponibilidad de información y que las búsquedas de datos comparables pueden ser gravosas. A continuación, se detalla una descripción de un proceso típico que se puede seguir al realizar un análisis de comparabilidad

- Paso 1: Determinación de los años a cubrir.
- Paso 2: Análisis amplio de las circunstancias de la Compañía.
- Paso 3: Entender la(s) operación(es) vinculada(s) bajo examen, basado en particular en un análisis funcional, para elegir la parte analizada (cuando sea necesario), el método de precios de transferencia más apropiado a las circunstancias del caso, el indicador financiero que serán probados (en el caso de un método de utilidad transaccional), y unificar los componentes significativos de similitud que deben considerarse.
- Paso 4: Revise las comparaciones internas disponibles (si las hay).
- Paso 5: Si es necesario, buscar fuentes externas de información comparable y evaluar su confiabilidad relativa.
- Paso 6: Seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado y determinar los índices financieros relevantes con base en el método elegido (por ejemplo, si se adopta el método de ganancia neta de transacción, determinar los índices de ganancia neta relevantes).
- Paso 7: Identificación de comparables potenciales: determinación de las características clave que debe cumplir cualquier transacción no vinculada para ser considerada potencialmente comparable, en función de los factores relevantes identificados en el Paso 3 y de acuerdo con los factores de comparabilidad establecidos previamente.
- Paso 8: Determinación y realización de ajustes de comparabilidad donde corresponda.
- Paso 9: Interpretación y uso de los datos recopilados, determinación de la remuneración de plena competencia.

Así, se determinará cual debería ser los precios de los bienes, costos asociados a la operación que estén en línea con la nueva caracterización de la Compañía, así como también que este tipo de transacciones cumplan con el principio de plena competencia de acuerdo con la normativa tributaria vigente.

3.2.5 Revisión de términos contractuales

Se establecerá la revisión de los términos contractuales entre relacionadas la formalidad a través de la celebración de un contrato escrito es imprescindible debido a que se detallan las responsabilidades, obligaciones, derechos, riesgos y precios. Además de la consideración de los principios de interpretación definidos para evitar que se dinamicen las dudas en las operaciones acordadas de las empresas asociadas.

3.2.6 Conclusión

Como resultado de la aplicación de los pasos antes descritos como las fuentes de información, la validación del análisis funcional donde se establecerán los activos, funciones y riesgos necesarios para la Compañía en evaluación, se realizará la evaluación correspondiente que tendrá incidencia en los términos contractuales, estructura organizacional y demás puntos que deberán ser validados.

Lo anterior con el fin de evaluar que la modelación financiera junto con la sustancia económica vaya de la mano en el cumplimiento del principio de plena competencia.

CAPÍTULO IV

4. Presentación de resultados

4.1 Resultado de la entrevista a expertos

La entrevista fue realizada a un experto en precios de transferencias a partir de su nivel de conocimientos en relación al tema de investigación en precios de transferencias y la reestructuración empresarial en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

1. **¿Cuáles considera que son las implicaciones fiscales y legales que se derivan de los precios de transferencias en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas?**

Dependiendo del tipo de estructura y caracterización de cada una de las compañías que componen la cadena de valor desde la producción hasta la distribución local de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, un cambio en el precio de transferencia de estas transacciones puede tener distintas implicaciones fiscales y legales.

El precio de transferencia tanto en las transacciones de bienes como de servicios deben estar alineados a la observancia de la competencia total y la demostración de la sustancia económica de las transacciones que pudieran surgir entre partes relacionadas durante toda la cadena de valor que existe en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Finalmente, el precio de transferencia de estas transacciones puede tener efectos a nivel de un incremento o disminución en el pago de impuestos directos e indirectos que se cargan a las distintas transacciones de bienes o servicios que llegaran a ser modificados.

2. **¿Cuáles son los principales cambios en término de estructura tributaria que debemos considerar al cambiar un modelo de manufactura de riesgo completo a un manufacturador bajo contrato?**

- a) Identificación y cuantificación de cambios en los modelos operativos a nivel de impuestos y análisis de las consecuencias fiscales directas y de precios de transferencias de los cambios operativos empresariales; b) Análisis de ubicación y migración de ciertas funciones y sus efectos fiscales. c) Evaluación de la consistencia de los diseños de procesos y organización detallada que respaldan el modelo operativo, la estructura fiscal y técnicas sobre precios de transferencia, incluida la consideración de si las transacciones se reflejan adecuadamente en el contexto de la sustancia económica. d) Cambios a la magnitud o al

valor de mercado de los pagos de compensación asociados con la conversión al nuevo modelo operativo, incluidas posibles opciones de mitigación.

3. ¿En caso de no existir términos contractuales o las características económicas de las transacciones analizadas son inconsistentes con los términos contractuales que debería primar al momento de realizar el análisis?

De acuerdo a lo que establecen las Guías de la OCDE debe primar este principio en la transacción sobre el aspecto jurídico para la misma.

En este sentido es necesario que en el estudio de precios de transferencia se efectúe con fundamento en la realidad de las características económicas de las transacciones procurando siempre soportar la sustancia económica de las mismas.

4. ¿Qué ventajas o desventajas fiscales podríamos enfrentar al cambiar del modelo operativo?

No necesariamente un cambio de modelo operativo puede derivar en un beneficio fiscal. Existen ocasiones en las cuales las compañías multinacionales buscan simplificar sus operaciones y el control de las mismas; y al intervenir varias compañías en la cadena de valor pueden resultar en un efecto o beneficio fiscal nulo o neutro en estos cambios.

A pesar de lo anterior, es posible que al realizar un cambio de modelo operativo la migración y alineación de funciones tenga como un efecto una alineación de las funciones que permanezcan en Ecuador a un nivel de una rentabilidad esperada mucho más bajo y por consiguiente a una menor carga tributaria e inclusive a nivel de la participación a trabajadores al tener estructuras u operaciones mucho más planas, todo dependerá de la magnitud de los cambios y de las entidades que intervengan en un cambio de modelo operativo.

5. ¿Cómo cambiarían las obligaciones fiscales ecuatorianas con respecto a los ingresos, gastos y depreciación de activos con esta implementación?

Desde un punto de vista de obligaciones fiscales, es posible que exista una disminución de actividades comerciales con empresas afiliadas a nivel de ingresos y de costos que podrían llevar a cambiar las obligaciones de Precios de Transferencias de una Compañía.

6. ¿Qué cambios se consideran en la declaración del impuesto a la renta o la presentación de informes para cumplir con las regulaciones fiscales ecuatorianas?

Cambios a nivel de los casilleros informativos de Precios de Transferencias y por consiguiente en las potenciales obligaciones de Precios de Transferencias de las Compañías. Por otro lado, podrían existir cambios a nivel de la base imponible y del pago de impuesto a la renta de las mismas.

7. ¿Qué consejos tiene para optimizar nuestra estructura fiscal en función del nuevo modelo operativo?

El cambio de un modelo operativo de un modelo de riesgo completo a un modelo de manufactura o distribución de riesgo limitado, requieren de la revisión del precio de transferencia en el proceso de manufactura y venta de los productos y su comercialización local o exportación.

Adicionalmente se requiere de la revisión de los niveles de rentabilidad que una Compañía estaría generando una vez que se muevan los precios de transferencias y que la rentabilidad de las compañías intervinientes en la cadena de valor resulte ser de plena competencia.

Por otro lado, se deben revisar otro tipo de transacciones con partes relacionadas que pudieran existir, como el reconocimiento del uso de intangibles o la necesidad de seguir contando con servicios administrativos desde el exterior o desde otra parte relacionada; dada la simplificación de la operación de una o más compañías intervinientes en el modelo.

8. ¿Cuáles considera que son las mejoras prácticas fiscales con la reestructuración empresarial de una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas?

Desde un punto de vista fiscal los cambios a un modelo operativo deben seguir en primera instancia el objetivo de hacer más eficiente la cadena de valor y la operación de una Compañía por encima de los potenciales efectos fiscales.

Si se determina que un cambio en un modelo operativo tiene resultados fiscales, las Compañías deben poder demostrar que las nuevas funciones, activos y riesgos se encuentran alineadas a la realidad económica, y que por consiguiente las transacciones con partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia y puedan soportar la sustancia económica de las mismas.

4.2 Resultados del análisis funcional

Empresa XYZ (en adelante EMPRESA XYZ, la Compañía o por su nombre), fue constituida en Ecuador en diciembre de 1989. De acuerdo con la información registrada en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, su objeto social es dedicarse a la elaboración, distribución y venta de cerveza, así como bebidas de malta sin alcohol y otras bebidas de consumo humano. Sus actividades incluyen el desarrollo de la industria de tales productos en sus más amplias manifestaciones, el procesamiento industrial y la venta de subproductos derivados de los mismos, y a la elaboración y beneficios de materias primas, de materiales y elementos necesarios para dicha producción industrial.

La Compañía puede intervenir en la constitución de otras compañías y adquirir participaciones o acciones de sociedades. Para la realización de su objeto social, tendrá la capacidad amplia y suficiente de que gozan los sujetos de derecho de conformidad con las leyes, pudiendo ejecutar cualquier operación, acto o negocio jurídico y celebrar toda clase de contratos, sean civiles o mercantiles o de otra naturaleza, que convengan a los intereses y fines de la sociedad.

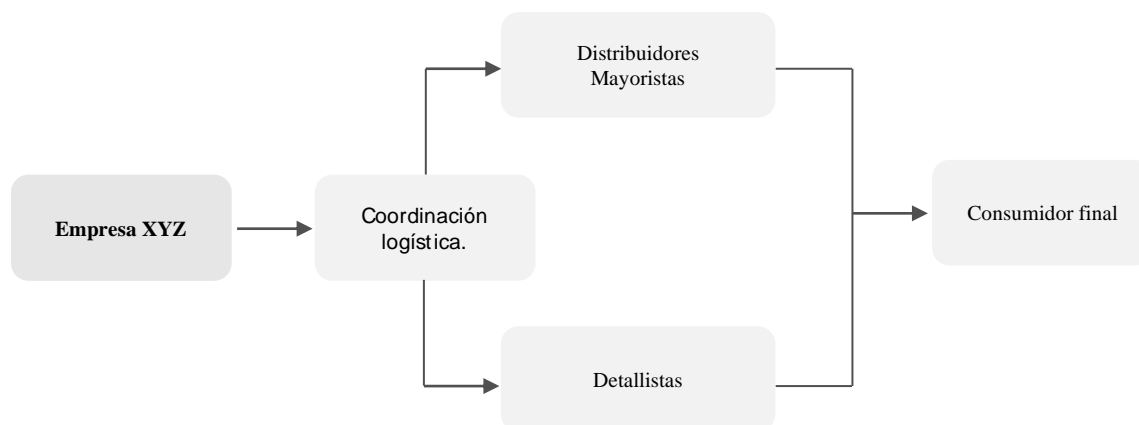
Es importante mencionar que EMPRESA XYZ es una sociedad anónima cuyas acciones se cotizan en la Bolsa de Valores de Guayaquil. Por otra parte, conforme a la información registrada en el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI) la actividad económica principal de la Compañía incluye: actividades de elaboración de cervezas.

A pesar de lo mencionado anteriormente, para fines del análisis de precios de transferencia, la Empresa XYZ ha sido caracterizada como una empresa dedicada a la manufactura de bebidas con funciones completas de producción, con actividades de investigación y desarrollo, siendo responsable de sus propios activos, compra de materias primas. Empresa XYZ es subsidiaria directa del Grupo Multinacional ABC y es la principal empresa cervecera de Ecuador con más de 2,106 colaboradores.

EMPRESA XYZ vende sus productos a través de una coordinación logística especializada que se encarga de comercializarlos a los clientes de la Compañía, siendo estos los distribuidores en pequeña y mediana escala y mayoristas como grandes cadenas de supermercados, entre otros.

A continuación, se presenta un flujo donde se resume la cadena de comercialización de EMPRESA XYZ para el ejercicio analizado:

Ilustración 5: Cadena de comercialización de EMPRESA XYZ



Elaborado por: Las autoras

A nivel local, la Compañía realiza actividades de investigación y desarrollo que están enfocadas a profundizar el conocimiento del mercado ecuatoriano, a través de la medición continua del comportamiento de la demanda de cervezas y refrescos, y del monitoreo sistemático de las marcas.

Con el propósito de alcanzar un mayor conocimiento del mercado y de esta manera, ofrecer propuestas diferenciadas al consumidor, la Compañía continuamente asegura el cumplimiento de los estándares de calidad y la óptima utilización de sus recursos.

EMPRESA XYZ realiza operaciones logísticas enfocadas en la adquisición de materias primas. En este sentido, la Compañía se dedica a la elaboración de requerimientos para la compra de los suministros necesarios para el desarrollo de la producción y a la administración de la compra de bienes y servicios que requiere el negocio para su gestión administrativa y comercial. Para este fin, se realizan las siguientes actividades:

- Negociaciones con proveedores nacionales e internacionales
- Revisión general de la información para la elaboración de los proyectos licitación
- Coordinación de todos los fletes, tanto de índole internacional como local
- Cierre de contratos

Los pedidos de materia prima se realizan con base a las cantidades programadas en el Plan de Negocio Anual y se apoyan en un esquema de programación de cantidades mínimas y máximas de acuerdo con la capacidad de producción mensual.

A nivel local, la Compañía adquiere suministros, insumos y servicios. El principal proveedor del exterior es Materia Prima S.A. de la cual se obtiene malta, materias primas, suministros, materiales. La Compañía no realiza ventas de su inventario al exterior, la totalidad de ventas se realizan a nivel local.

El área de ventas locales se encarga principalmente de la planificación, coordinación y supervisión de las necesidades de los clientes, administración y control del proceso de ventas, control de los canales de distribución y la aplicación óptima de los sistemas de información.

El área de mercadeo se encarga de planificar, coordinar y supervisar el conocimiento del consumidor, la administración y control de procesos internos, y la administración de la contratación de medios publicitarios.

La actividad promocional de bebidas alcohólicas y no alcohólicas está enfocada en el posicionamiento de la marca, el crecimiento de volúmenes de venta y el desarrollo e impulso de nuevas presentaciones de los productos. Como parte de su giro normal de negocio, EMPRESA XYZ no provee servicios de financiamiento ni realiza operaciones financieras distintas a las regulares de tesorería.

4.3 Riesgos asumidos por la Compañía

EMPRESA XYZ se enfrenta a diferentes escenarios de riesgos. En este sentido, es necesario presentar los riesgos a los que está expuesta la Compañía en la operación global:

Tabla 2: Detalle de riesgos asumidos por la Compañía en el segmento de manufactura

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

Elaborado por: Las autoras

4.4 Operaciones para analizar

4.4.1 Egresos por regalías por uso de marca

La Compañía ha suscrito contratos con sus relacionadas mediante los cuales adquiere el derecho al uso de ciertas marcas de bebidas para su comercialización a nivel local.

EMPRESA XYZ mantiene un contrato con la relacionada Marcas S.A., domiciliada en Estados Perú, mediante el cual la relacionada se compromete a ceder a EMPRESA XYZ el derecho exclusivo de uso de la marca “360”. Como compensación a Marca S.A., EMPRESA XYZ debe cancelar el 5% de los ingresos netos que genere la comercialización de los productos vendidos bajo la marca “360” en territorio ecuatoriano.

4.4.2 Egresos por prestación de otros servicios (Procurement)

La EMPRESA XYZ recibió servicios de Procurement prestados por su relacionada del exterior Procurement S.A. domiciliada en Italia.

El servicio de Procurement se refiere a las compras globales de materias primas realizadas por Procurement S.A., la cual, al adquirir un mayor volumen de productos, obtiene mejores precios en los mercados internacionales de ciertas materias primas como la cebada y la malta.

Como contraprestación por este servicio, EMPRESA XYZ cancela una comisión sobre el valor de las compras realizadas o servicios prestados por Procurement S.A., en función del destino que se dieron a los mismos.

Los productos y servicios prestados por Procurement S.A., incluyen insumos para la fabricación de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, materiales de empaque y asesorías en operaciones que pueden ser de marketing, ventas, servicios de IT, entre otros.

4.4.3 Importación de inventarios para la manufactura

EMPRESA XYZ (Comprador) realizó la importación de materias primas como cebada, caramelo de malta, enzimas, levadura y lúpulo para la elaboración de cervezas y bebidas sin alcohol a base de malta. La importación se realizó desde las filiales Marcas S.A. y Brewing Inc. (Vendedores), domiciliadas en Estados Unidos.

4.4.4 Egresos por los servicios administrativos

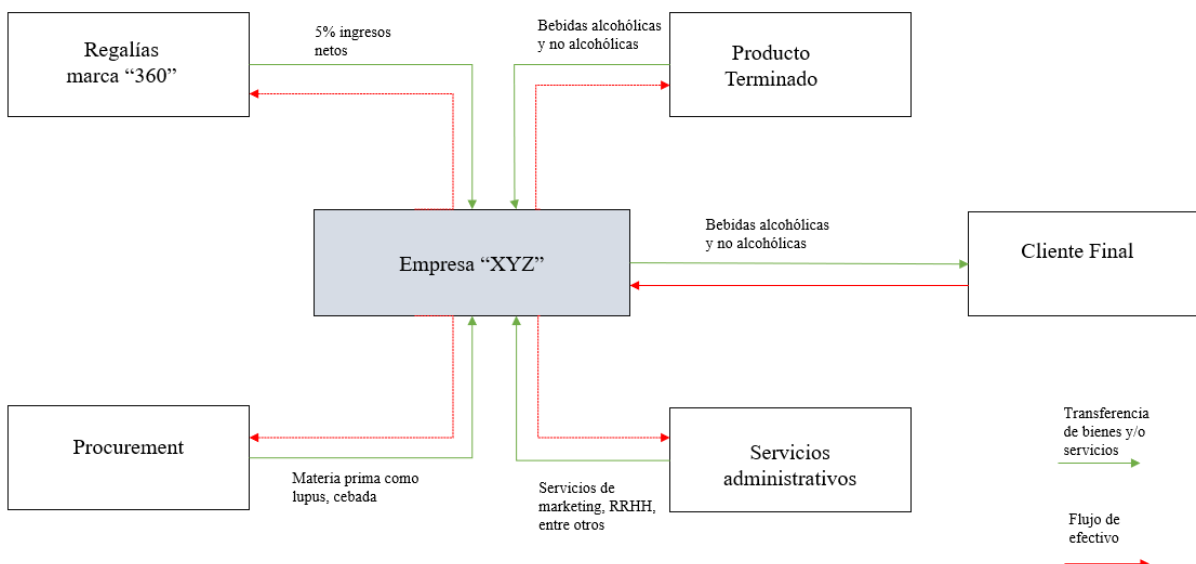
EMPRESA XYZ mantuvo operaciones por servicios administrativos con su filial Servicios S.A. (Proveedor), mediante el cual, la Compañía recibe asesoría y mejoramiento en áreas relacionadas a estrategias de marketing, implementación de tecnologías de información, manejo de recursos humanos, entre otros servicios que puedan ser requeridos por la Compañía.

Los costes en la generación de los siguientes servicios son asignados de manera directa por el Proveedor a la Compañía conforme el contrato suscrito entre las partes:

- Consultoría financiera
- Estrategia de mejoras relacionadas al personal de la Compañía
- Asesoramiento empresarial
- Servicios de expatriados
- Manejo de recursos humanos

A continuación, se presenta el modelo de operación (As Is) de la Compañía:

Ilustración 6: Modelo de operación de EMPRESA XYZ (As Is)



Elaborado por: Las autoras

Con base en la ilustración anterior, se puede evidenciar el modelo de operación de la Empresa XYZ, modelo sobre el cual el Grupo Multinacional ha tomado la decisión de reestructurar con el fin de optimizar la cadena de valor de la Empresa XYZ, y así pase de un fabricante de riesgo completo a un fabricante de riesgo limitado bajo los direccionamientos de una Compañía que será llamada "El Principal". De esta manera los activos, funciones y riesgos tienen que ser redistribuidos y las transacciones antes mencionadas, deben alinearse a la nueva estructura propuesta.

4.4.5 Recaracterización de la Empresa XYZ

Para poder realizar la recaracterización de la Compañía, es importante delimitar los activos, funciones y riesgos de las partes que estarían involucradas:

4.4.5.1 El Principal: Activos, funciones y riesgos

- El principal proveerá políticas y lineamientos regionales para el fabricante bajo contrato pueda ejecutar:

- Delimitará la estrategia de Procurement
- Elaborará un plan estratégico de marketing
- Estará a cargo de la cadena de suministro
- Proveerá servicios rutinarios y estratégicos a través de un centro de servicios compartidos.

Asumirá los siguientes riesgos:

- De liquidez
- De crédito
- Inventario
- De marketing
- De investigación y desarrollo

Activos:

- Efectivo
- Activos fijos
- Intangibles: I+D, acuerdos de licencias.

En líneas generales, El principal estará a cargo del proceso de planeación de la demanda, de establecer los objetivos, tiempos de entrega de los inventarios, procesos de investigación y desarrollo, almacenamiento y estrategia de ventas.

El principal tendrá acceso a la tecnología desarrollada por el Grupo Multinacional a través de acuerdos de licencias, de la misma forma puede desarrollar ciertos procesos que puedan suplir las necesidades del fabricante bajo contrato.

4.4.5.2 Fabricador Bajo Contrato: Activos, funciones y riesgos

- Proveer la información detallada al consumidor final, necesaria
- Proveer servicio post venta
- Recibir servicios rutinarios y/o estratégicos de parte de la relacionada correspondiente.
- Fabricar bebidas alcohólicas y no alcohólicas y venderlas al consumidor final de acuerdo con lo establecido por el Principal
- El fabricante bajo contrato no realizará funciones de marketing relacionadas con la

promoción de los productos en el mercado local.

- El fabricante podrá incurrir en gastos de marketing únicamente relacionados con la promoción de la compañía en sí.

Riesgos

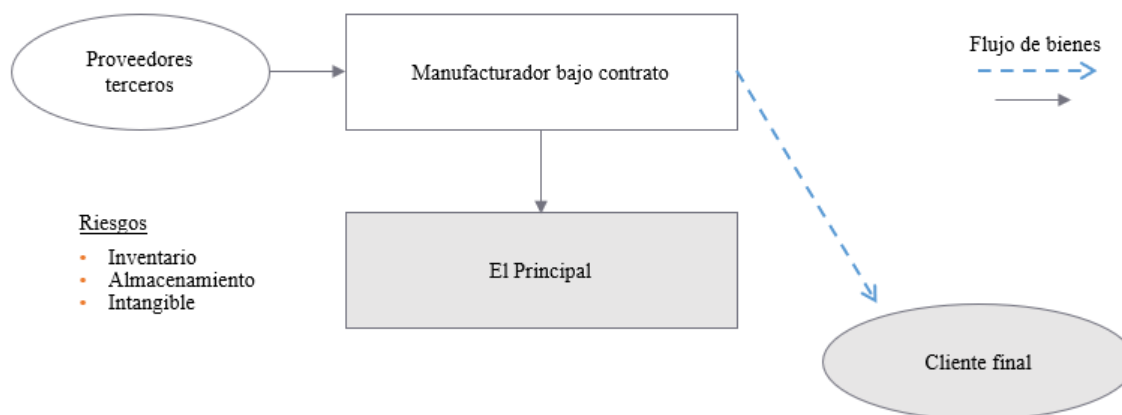
- Financieros
- Propiedad, Planta y Equipo
- De Interés
- Reputacional

Activos

- Propiedad, planta y equipo
- Efectivo
- Know – How de proceso de producción
- Inventario

De esta manera, el nuevo modelo de operación que se establecería es el que se detalla a continuación:

Ilustración 7: Modelo de operación de EMPRESA XYZ (To Be)



Elaborado por: Las autoras

4.5 Selección del método e indicador apropiado para el análisis de las transacciones

Para la selección del método más apropiado para la evaluación de las transacciones de la Empresa XYZ bajo el nuevo modelo de operación propuesto por el Grupo Multinacional, se debe considerar los siguientes aspectos:

- Las respectivas fortalezas y debilidades de los métodos reconocidos por la (OECD, 2022).
- La idoneidad del método considerando en atención la naturaleza de la operación vinculada, determinada en un particular mediante un análisis funcional.
- Disponibilidad de información fiable indispensable para ejecutar el método seleccionado u otro método.
- Similitudes entre actividades comerciales controladas y no controladas.
- Una fiabilidad de los ajustes de comparabilidad precisos para comprimir diferencias significativas en caso de existir.

La determinación del cumplimiento del principio de plena competencia, en la realización de transacciones con determinar el método de valoración más adecuado para analizar transacciones con partes relacionadas implica evaluar los diversos métodos disponibles. Este procedimiento se lleva a cabo de conformidad con lo mencionado en el artículo 86 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI, 2022).

La aplicación de los métodos de evaluación del principio de plena competencia se basa generalmente en la comparación de los precios pactados o márgenes obtenidos en una operación vinculada con los precios o márgenes de las operaciones no vinculadas. El fundamento básico para comparar ambos tipos de operaciones es el análisis de la similitud de las condiciones y factores que determinan el precio o margen de dichas transacciones. En este sentido, la metodología que se utiliza para realizar una comparación depende sustancialmente del grado de información que se pueda encontrar en el mercado, así como de la fiabilidad y disponibilidad de esta.

Cabe mencionar adicionalmente, que en ocasiones es más oportuno considerar diferentes actividades comerciales con un abordaje similar, dado que se localizan estrechamente vinculadas y contribuyen al funcionamiento integral de la Compañía. Para este efecto, se considera lo establecido en el artículo 1.42 de las directrices en la (OECD, 2022) manifiesta:

En principio, la aplicación del principio de plena competencia implica evaluar cada operación individualmente para lograr una valoración precisa que refleje un valor de mercado justo. Sin embargo, existen situaciones en las que las operaciones están tan interrelacionadas o son tan interdependientes que resulta difícil valorarlas de manera independiente (...) En tales casos, puede ser más apropiado considerar la operación en su conjunto, donde la canalización es solo una parte de ella, en lugar de evaluar cada operación por separado (OECD, 2022, p. 42).

De esta manera, luego de un proceso de revisión de la información con la que cuenta la Empresa XYZ, y con el fin de establecer el margen que debería generar un manufacturador bajo contrato que produce bienes a su propio nombre, pero con la solicitud del Principal. Es decir, el Principal da instrucciones y da las instrucciones y ordenes que el manufacturador bajo contrato debe cumplir y realizar.

En este sentido, se ha realizado una búsqueda de empresas de acuerdo con la caracterización detallada con anterioridad, en aplicación del método de margen neto transaccional, que serán seleccionadas para establecer el rango intercuartil que cumpla con el principio de plena competencia, estas empresas deben ser comparables con los activos, funciones y riesgos asumidos por la parte analizada.

De acuerdo con los criterios establecidos en la ficha técnica para la estandarización de precios de transferencia emitido por la Administración Tributaria, vigente a la fecha de elaboración de la búsqueda, del conjunto final de comparables se eliminaron las empresas que no cumplieran con lo siguiente:

- La Administración Tributaria establece el uso de información financiera contemporánea, para nuestra información financiera de resultados del ejercicio fiscal aplicable.
- Se deben excluir las empresas comparables cuyos estados financieros se hayan presentado después del 10 de abril de 2020.
- Se deben excluir empresas comparables cuyos estados financieros terminaron al 31 de agosto de 2019.
- La administración tributaria no acepta el uso de información promedio para calcular el rango de plena competencia.

- Revisión más detallada de las empresas comparables para identificar otros segmentos de negocio que no son comparables con la parte analizada. La Administración Tributaria local prefiere una comparación utilizando la información financiera segmentada excluyendo la información financiera del segmento empresarial no comparable.
- Deben excluirse las empresas constituidas en paraísos fiscales, jurisdicciones de menor tributación y/o regímenes fiscales preferenciales.

4.5.1 Indicador de rentabilidad OITC

En la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operativa, se empleará el índice OI/TC (Ingreso Operativo / Costos Totales), calculado dividiendo la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos entre los Costos Totales más los Gastos de Administración y Ventas y la depreciación del período, excluyendo los gastos financieros.

- $OI/TC = (\text{Utilidad Operativa}) / (\text{Costos} + \text{Gastos Operativos})$
- $\text{Utilidad Operativa} = (\text{Ventas} - \text{Costos} - \text{Gastos Operativos})$

Esta métrica es ideal para medir actividades que crean valor a través de la eficiencia en la prestación de servicios. Esto significa que incluso en mercados estables donde la eficiencia empresarial no aumenta, las ganancias aumentarán a medida que aumente la eficiencia. Por tanto, este indicador podrá evaluar con precisión el segmento de manufactura de la Compañía XYZ.

4.5.2 Información financiera

En relación con los estados financieros de las comparables fueron tomadas de la base de datos de Compustat, cabe mencionar que los gastos de depreciación han sido clasificados en las cuentas de costos o de gastos dependiendo de cómo originalmente lo haya clasificado la compañía comparable.

4.5.3 Resultados Obtenidos

Partiendo de los criterios antes mencionados, se depuró el grupo de compañías para realizar un análisis más detallado, el cual consistió en hacer una revisión detallada de sus descripciones en las bases de datos o bien, de los reportes anuales por el último año disponible. En esta revisión se verificó que:

- Tuvieran reporte anual disponible en idioma inglés o español

- Las actividades llevadas a cabo por ellas fueran funcionalmente comparables a las de la parte analizada
- El nivel de mercado correspondiera al de la parte analizada
- No realizaran operaciones con vinculados económicos cuyo resultado pudiera afectar en forma significativa sus resultados financieros
- No hubiesen pasado recientemente por situaciones extraordinarias que hubiera afectado significativamente sus resultados
- No realizaran operaciones significativas con vinculados económicos que hayan sido eliminadas

Después de realizar un análisis cuantitativo y cualitativo de empresas, a continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Tabla 3: Comparables finales seleccionadas

No.	Comparables finales	País de domicilio	Indicador
1	Compañía Comparable 1	Estados Unidos	3,65%
2	Compañía Comparable 2	Estados Unidos	2,99%
3	Compañía Comparable 3	Estados Unidos	1,23%
4	Compañía Comparable 4	Estados Unidos	4,90%
5	Compañía Comparable 5	Estados Unidos	5,75%

Elaborado por: Las autoras

Tabla 4: Rango intercuartil no ajustado

Rango intercuartil no ajustado	
Valor mínimo	1,23%
Cuartil inferior	2,99%
Mediana	3,65%
Cuartil superior	4,90%
Valor máximo	5,75%

Elaborado por: Las autoras

4.6 Modelación financiera

Con el fin de evaluar los cambios en las transacciones producto de la reestructuración operativa, misma que tendría afectación dentro de los estados financieros de la Compañía, principalmente dentro del Estado de Resultados.

De la misma forma es importante mencionar que el cese de ciertos contratos, pese a que pueden darse por terminado de manera unilateral, no podrían aplicarse los cambios de manera tan pronto como fuera esperado.

Con base en lo anterior, se presenta a continuación una estimación de los estados financieros de la Compañía para los ejercicios fiscales aplicables, y de esta forma evidenciar la posible situación de la Empresa XYZ frente a los cambios producto de la reestructuración operativa.

<i>Tabla 5: Cifras financieras del modelaje</i>				
Cifras financieras	año base	1	2	3
Caracterización:	Manufactura riesgo completo	Manufactura bajo contrato 1	Manufactura bajo contrato 2	Manufactura bajo contrato 3
Ingresos				
Ventas de bienes	856,219,836	712,221,956	788,886,814	804,664,550
Venta de productos importados	-	-	-	-
Total ingresos	856,219,836	712,221,956	788,886,814	804,664,550
Costo de ventas				
Costo de venta	556,520,170	479,984,226	521,211,896	536,848,253
Ajuste al costo de ventas	-	-		
Total costo de ventas	556,520,170	479,984,226	521,211,896	536,848,253
Utilidad bruta	299,699,666	232,237,730	267,674,918	267,816,297
Gastos				
Amortizaciones Intangibles - Proyectos Informáticos	1,740	4,374	6,985	8,748
Costo de distribución	38,242,253	42,423,500	32,633,461	25,102,663
Depreciaciones	9,276,749	10,111,291	7,777,916	5,983,012
Gastos administrativos	16,975,808	27,287,196	20,990,151	16,146,270
Gastos de marketing	9,552,637	8,355,103	6,427,002	4,943,848
Otros egresos (ingresos), neto	(218,457)	(354,513)	(272,702)	(209,771)
Participación de trabajadores	18,844,407	15,542,344	11,955,649	9,196,653
Regalías	42,810,992	35,611,098	27,393,152	21,071,656
Gastos de Procurement	1,489,584	2,091,847	1,609,113	1,237,779
Gastos de reestructuración	92,026,989	32,358,122	94,016,813	757,511,806
Total gastos	229,002,701	173,430,361	202,537,541	840,992,664
Utilidad operativa	70,696,965	58,807,369	65,137,377	124,005,575

Fuente: Proyecciones de la modelación financiera

Elaborado por: Las autoras

Como se observa en la tabla anterior, se muestra un monto estimado por el gasto de reestructuración que formará parte del Estado de Resultado de la Compañía XYZ, sobre el que se trabajó una estimación para los siguientes años implementando así el modelo.

Este horizonte de evaluación contempla los cambios antes mencionados, es decir, despido de personal, terminación unilateral de contratos, cambios en la estructura organizacional donde se contempla en ciertos casos la creación de nuevos puestos. Estas transacciones serían realizadas en línea con lo establecido con la normativa ecuatoriana.

Es importante mencionar que este cambio, afectaría principalmente al primer año, donde se evidenciaría un mayor gasto no deducible y por ende un incremento en la base imponible sobre la que tributaría la Compañía.

Todos los cambios detallados, deben estar debidamente documentados a través de correos, minutas donde quede expreso la decisión del Grupo y del por qué se tomó esta decisión. Así mismos, los activos, funciones y riesgos de la Compañía bajo el nuevo modelo deben estar especificado en el Informe de Precios de Transferencia correspondiente al año.

CAPÍTULO V

5.1 Conclusiones

- Los factores de comparabilidad aplicable a las transacciones evaluadas en la empresa XYZ está enfocadas en la manufactura de bebidas alcohólicas y no alcohólicas para lo cual mantiene transacciones con sus partes relacionadas como es la adquisición de materia prima para poder realizar todo el proceso productivo y así comercializar dichos inventarios con el cliente final en el mercado ecuatoriano, así como también realiza las revisiones generales de la información para la coordinación de los fletes locales y cierres de contratos regulados bajo el Plan de Negocio Anual de la empresa.
- La empresa XYZ maneja una coordinación logística especializada en el modelo de operación (*as is*) para que los productos manufacturados sean entregados al consumidor final bajo cuenta y responsabilidad de la misma Compañía, por lo que el grupo Multinacional toma de decisión de iniciar el proceso de reestructuración con la finalidad de optimizar su cadena de valor y así pasar de un manufacturador de riesgo completo a uno bajo contrato por órdenes de un Principal, por lo que los activos, funciones y riesgos deben ser redistribuidos y se alineen a la nuestra estructura operativa.
- Las operaciones analizadas de la empresa XYZ comprenden los egresos por regalías por uso de marca, egreso por prestación de otros servicios (Procurement), importación de inventarios para producción, egresos por servicios administrativos y la recaracterización de los participantes de este modelo: “El Principal” y el “Manufacturador bajo contrato” de tal forma que se establece el nuevo modelo de operación.
- En la selección del método e indicador apropiado para el análisis de las transacciones con partes relacionadas de la empresa XYZ se deben considerar varios aspectos fundamentales como las fortaleza y debilidad reconocidas por la OECD, idoneidad del método, disponibilidad de la información, grado de comparabilidad entre las transacciones controladas y no controladas, además de la confiabilidad del cumplimiento de principio de plena competencia por lo que para la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional se utilizó el índice OI/TC con la finalidad de evaluar la agregación de valor dada por la eficacia en la prestación de servicios.

5.2 Recomendaciones

- Es recomendable que la Compañía XYZ disponga de la documentación con los cambios propuestos por el Grupo Multinacional, de tal forma que soporte todo el proceso, es decir a través de correos, minutas, entre otros.
- De la misma forma, debe evaluar periódicamente la aplicación del principio de plena competencia (PPC) bajo la nueva caracterización, medido a través del indicador propuesto.
- Los nuevos contratos, deben guardar consistencia entre las funciones y responsabilidades de las partes, es decir, mantener el supuesto de sustancia económica en cada transacción evaluada durante la aplicación del modelo de reestructuración empresarial.
- Mediante el uso del método de márgenes transaccionales de utilidad operativa en la compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en línea con el punto anterior y a pesar de que los cambios no puedan ser aplicados tan pronto como se espera, la Compañía XYZ debe contar con un plazo apropiado para la implementación de los nuevos contratos.

REFERENCIAS

- ANFABRA. (2022). *Asociación de Bebidas refrescantes ANFABRA*. <https://www.refrescantes.es/>
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2021). *Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal*. Quito: Registro Oficial - Tercer Suplemento N° 587. <https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/private/asambleanacional/filesasambleanacionalnameuid-29/Leyes%202013-2017/1503-glasso/3er-Supl-R.O.587-29-11-2021.pdf>
- Asociación de Industrias de bebidas no alcohólicas del Ecuador. (2023). *AIBE*. <https://www.aibe.ec/>
- Banco Central del Ecuador. (31 de 03 de 2021). *La pandemia incidió en el crecimiento 2020: La economía ecuatoriana decreció 7.8%*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-la-pandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>
- Banco Mundial. (04 de 04 de 2023). *América Latina y el Caribe: panorama general*. Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview#1>
- Baños, V. J., Campos, P. B., & Cornejo, H. H. (2018). *El estudio de precio de transferencias en empresas avícolas bajo el método de precio comparable no controlado*. San Salvador: Universidad de el Salvador. <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/16369/1/TRABAJO-DE-GRADUACION-FINAL-T-78-MARZO-2018.pdf>
- BCE. (2022). *Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022*. Quito. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers2022.pdf
- BCE. (2023). *Programación macroeconómica. Sector real 2023 - 2026*. Quito: Dirección Nacional de Programación y Regulación Monetaria y Financiera. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_042023.pdf
- Bower, J. (2020). Varieties of capitalism, competition policy and the UK alcoholic beverages industry. *Business History*, 63(8), 1393 -1412. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00076791.2020.1753700>

- Brand Finance. (2023). *Alcoholic drinks 2022. The annual report on the most valuable and strongest alcoholic drinks brands*. Brandirectory.
- Cañabate Clau, D. (2015). *Los precios de transferencia en las operaciones de reestructuración empresarial*. Departament de Dret Financer i Tributari. Barcelona: Universitat de Barcelona. <https://www.tdx.cat/handle/10803/366747#page=1>
- Cayamana Villagra, R. A. (2022). La incidencia de la pandemia del COVID-19 en el análisis de los precios de transferencia para efecto del impuesto a la renta en el Perú: medidas requeridas. *Contabilidad y Negocios*, 17(33), 57 - 76. <https://doi.org/N 2221-724X>
- Chavarro, J. E., & Becerra, K. A. (2021). *Precios de transferencia* (Quinta ed.). Bogotá: Grupo Editorial Nueva Legislación S.A.S. <https://doi.org/978-958-59514-3-3>
- Clave, F., & Solis, M. I. (11 de 04 de 2023). Martha Irma Solis: Lo básico de los precios de transferencia. *El Financiero. El Financiero*, pág. 1. <https://www.proquest.com/newspapers/martha-irma-solis-lo-básico-de-los-precios/docview/2800032240/se-2>
- Código Tributario. (2022). *Código tributario*. Departamento de Normativa Tributaria . Quito: Suplemento del Registro Oficial Nro. 38 de 14 de junio de 2005. <https://www.sri.gob.ec/en/normativa-tributaria-legislacion-nacional>
- Comisión de Precios de Transferencia. (2019). *Precios de transferencia* (Primera ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://doi.org/9786078628360>
- Corporación Financiera Nacional. (2023). *Ficha Sectorial. Bebidas no alcohólicas*. Quito: Subgerencia de Análisis de productos y servicios. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-2-trimestre/Ficha-Sectorial-Bebidas-no-alcoholicas.pdf>
- El Universo. (14 de Mayo de 2020). Las multinacionales que operan en Ecuador ajustan gastos operativos, inversiones y adaptan su forma de vender por el coronavirus. *El Universo*, pág. 1. <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/05/14/nota/7841274/coronavirus-multinacionales-ecuador-proyecciones/>

- El Universo. (2021, Mayo 21). *Multinacionales aún pintan un escenario complejo en Ecuador en ventas del primer trimestre del 2021*. Villón Reyes, J: <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/multinacionales-aun-pintan-un-escenario-complejo-en-ecuador-en-ventas-del-primer-trimestre-del-2021-nota/>
- FIAB. (2020). *Impacto de la crisis del COVID-19 en la industria de alimentación y bebidas españolas*. España: MDPI. <https://doi.org/10.3390/su11133650>
- Fitch Solutions. (2023). *Turkiye Food & Drink Report - Q1 2023. Includes 5 - year forecasts to 2023*. Fitch Solutions Country Industry Reports.
- Galanakis, C. M. (2019). *Trends in Non-alcoholic Beverages*. (A. Press, Ed.) London: Elsevier Science. <https://doi.org/9780128169391>
- Gómez Requena, J. Á. (2019). *El análisis de comparabilidad post-beeps en precios de transferencia: definición precisa y redefinición de operaciones vinculadas con activos intangibles*. Albacete: Universidad de Castilla - La Mancha. <http://hdl.handle.net/10578/22548>
- González, O. D., & Morales, V. B. (Mayo - Agosto de 2018). Irrupción de los precios de transferencia y la lucha contra el BEPS. *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*, 24(69), 407 - 424. <https://revistas.ujat.mx/index.php/hitos/article/download/2752/2205/12963>
- Ibarra, D. (Enero - Abril de 2019). La política tributaria. *Journal of Economic Literature*, 16(46), 73 - 78. <https://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v16n46/1665-952X-eunam-16-46-73.pdf>
- JSDA. (2023). *Japan Soft Drink Association*. <http://www.j-sda.or.jp/about-jsda/english.php>
- Landa Fournais, L. E. (31 de 03 de 2021). Cómo construir la tasa de interés «arm's length» en ausencia de operaciones comparables. *The Anáhuac Journal*, 21(1), 12 - 39. <https://doi.org/10.36105/theanahuacjour.2021v21n1.01>
- LRTI. (2023). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Departamento de Normativa Tributaria. Quito: Suplemento del Registro Oficial S. 463, 17 nov 2004. <https://www.sri.gob.ec/en/normativa-tributaria-legislacion-nacional>

- Naciones Unidas. (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. <https://doi.org/978-92-1-058643-6>
- OECD. (2019). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: Versión Abreviada 2017*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (IEF). <https://doi.org/978-84-8008-411-6>
- OECD. (2020). *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic. Tackling coronavirus (COVID-19)*. <https://oecd.org/coronavirus/en/>
- OECD. (2022). *OECD Transfer pricing guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/2076-9717>
- OECD. (2022). *OECD Transfer pricing guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/9789264090187>
- OMS. (27 de 04 de 2020). *COVID-19: Cronología de la actuación de la OMS*. <https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---covid-19>
- OPS. (2019). *Sinopsis de política. Políticas tributarias y de precios del alcohol en la región de las Américas*. Washington D.C.: OPS. https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/51529/opsnmh19020_spa.pdf?sequence=5
- Orús, A. (29 de 03 de 2023). *Ranking de las principales empresas de bebidas a nivel mundial en función de su facturación en 2022*. Statista: <https://es.statista.com/estadisticas/601277/mercado-global-de-bebidas-empresas-lideres-segun-ventas-netas/>
- Pearce, D. (1992). *The MIT dictionary of modern economics*. MIT Press.: Cambridge, MA.
- RLRTI. (2022). *Reglamento para aplicación Ley de Régimen tributario interno , LRTI*. Departamento de Normativa Tributaria. Quito: Suplemento del Registro Oficial 209 de 08 de junio de 2010. https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/4144b625-0c8d-467e-a99d-c1a1daa3ad6b/REGLAMENTO_APLICACIÓN_DE_LA_LEY_DE_REGIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO.pdf

- Robaina, K., Babor, T., Pinsky, I., & Johns, P. (2020). *The alcohol industry's commercial and political activities in Latin America and the Caribbean: Implications for public health*. Geneva, Switzerland: NCD Alliance, Global Alcohol Policy Alliance, Healthy Latin. https://ncdalliance.org/sites/default/files/resource_files/Alcohol_ES.pdf
- Seon, Y. J. (2020). The effects of transfer pricing regulations on multinational income shifting. (R. T. Group, Ed.) *Asia - Pacific Journal of Accounting & Economics*, 29(3), 692 - 714. <https://doi.org/10.1080/16081625.2020.1741277>
- SRI. (2015). *Resolución NAC-DGERCG15-00000455*. Quito: Servicio de Rentas Internas. <https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/50db2d74-4e75-422a-9bc5-b3084d7bb018/NAC-DGERCGC15-00000455+2S.R.O.+511+29-05-2015.pdf>
- SRI. (2016). *Resolución No. NAC-DGERCGC16-532*. Quito: Servicio de Rentas Internas. <https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/f2f96e96-28a7-4787-b6c3-a84565b8950a/NAC-DGERCGC16-00000532+6S.R.O.+913+de+30-12-2016.pdf>
- SRI. (2018). *Ficha técnica para anexo de operaciones con partes relacionadas*. Quito: Servicio de Rentas Internas. <https://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/cc345797-6e91-4c77-825b-05f9922f6044/Ficha%20T%C3%A9cnica%20-%20Anexo%20de%20Operaciones%20con%20Partes%20Relacionadas%20-%20OPR.PDF>
- SRI. (Diciembre de 2022). *Boletín técnico anual. Informe de recaudación tributaria año 2022*. Quito: Servicio de Rentas Internas. Servicio de Rentas Internas: https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/26e9870b-9664-4712-87be-5b0ac71d8207/Boletín%20Técnico%20Anual_2022.pdf
- SRI. (2023). *Fiscalidad internacional*. Servicio de Rentas Internas : <https://www.sri.gob.ec/fiscalidad-internacional2>

- SRI. (2023). *Resolución NAC-DGERCGC23-00000025*. Quito: Servicio de Rentas Internas. <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2023/09/Resolucion-No.-NAC-DGERCGC23-00000025-1.pdf>
- Suter, R., Miller, C., Gill, T., & Coveney, J. (2019). The bitter and the sweet: a cultural comparison of non-alcoholic beverage consumption in Japan and Australia. *Food, Culture & Society*, 1751 - 7443. <https://doi.org/1552-8014>
- The Business Research Company. (2023). *Global Alcoholic - Beverages. Market Briefing 2023*. EMIS. <https://doi.org/165.225.222.87>
- Toro González, D. (2017). The craft brewing industry in latin America: The case of Colombia. *Economic Perspectives on Craft Beer: A Revolution in the Global Beer Industry*, 115 - 136. https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-58235-1_4
- Toro, J. (19 de 05 de 2021). *Durante la pandemia, 36% de las personas en el mundo aumentaron consumo de alcohol*. (L. L. República, Editor) Retrieved 04 de 08 de 2023, from <https://www.larepublica.co/globoeconomia/durante-la-pandemia-36-de-las-personas-en-el-mundo-aumentaron-consumo-de-alcohol-3172147>
- Villellas Ciudad, C. (2019). *Los precios de transferencia: Una aproximación multidisciplinar*. Zagan: Universidad de Zaragoza. <https://doi.org/22254-7606>
- Yuen Teen, M., Chuan Seng, Y. V., & Mei Chyi, Y. (2002). *Defining and Disclosing Related Party Transactions: A Survey of International*. Mumbai: OECD.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Tabla 6: Matriz de consistencia					
Tema	Problema General	Objetivo	Idea a Defender	Variabes	Indicadores
Los precios de transferencia en las operaciones de una reestructuración empresarial de una Compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación un modelo de reestructuración operativa en el régimen de precios de transferencia para una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en el Ecuador? 	<ul style="list-style-type: none"> Analizar el impacto financiero del régimen de precios de transferencia mediante la aplicación del modelo de una reestructuración operativa que permita el cumplimiento del principio de plena competencia en una compañía del sector de bebidas alcohólicas y no alcohólicas del Ecuador. 	La reestructuración empresarial contribuirá en el nivel de rentabilidad de las operaciones en los precios de transferencia de una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas	Variable Independiente: Precios de transferencia	<ul style="list-style-type: none"> Definición contable y financiera Precio de mercado Indicador del retorno sobre las ventas Precio Comparable No Controlado Precio de reventa
	Problemas específicos	Objetivos específicos			<ul style="list-style-type: none"> Tendencia de precios Análisis funcional Asignación de riesgos Remuneración post reestructuración Transferencia de activos intangibles
	<ol style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los factores de comparabilidad ajustables en las transacciones evaluadas para el modelo de reestructuración operativa de una compañía? ¿Cómo es la situación actual de la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas respecto a las políticas vigentes de los precios de transferencia en el Ecuador? ¿Cuál es la metodología utilizada para la determinación de los precios de transferencia en la reestructuración operativa de las compañías de bebidas alcohólicas y no alcohólicas? ¿Cuál será el modelo de reestructuración operativo óptimo que permita el cumplimiento de las normativas ecuatorianas sobre los precios de transferencia? 	<ol style="list-style-type: none"> Identificar los factores de comparabilidad ajustable a las transacciones evaluadas en el modelo de reestructuración operativa de la compañía en Ecuador. Realizar un diagnóstico de la compañía en el sector de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en Ecuador evaluando las políticas vigentes de los precios de transferencia. Evaluar la metodología vigente utilizada por la compañía en las transacciones para la determinación de los precios de transferencia aplicable en el modelo de reestructuración operacional de la compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Diseñar un modelo de reestructuración operativa de una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas que permita el cumplimiento de las normativas ecuatorianas de precios de transferencia y la plena competencia. 			<ul style="list-style-type: none"> Transferencia de activos tangibles Operaciones de ingresos, egresos, costos, pasivos.
					Reestructuración empresarial

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Anexo 2: Operacionalización de las variables VI - VD

Tabla 7: Operacionalización de la variable independiente			
Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Precios de transferencia	El sistema de fijación de precios para las transacciones entre filiales de una empresa multinacional, en el que los precios no están sujetos a la determinación del mercado. A menudo, los precios se eligen deliberadamente para minimizar las cargas fiscales o arancelarias de la empresa a escala mundial, por ejemplo, los costes pueden sobrevalorarse en las filiales de un país con un elevado impuesto sobre los beneficios para que éstos puedan trasladarse a una filial en un país con impuestos más bajos. (Pearce, 1992, p. 433)	Partes relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> • Definición económica • Definición legal • Definición contable - financiera
		Principio de plena competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Precio de mercado • Fijación de precios • Indicador del retorno sobre las ventas
		Métodos de valoración	<ul style="list-style-type: none"> • Precio Comparable No Controlado • Precio de reventa • Costo adicionado • Distribución Residual de Utilidades • Margen Neto Transacción
		Marco legal	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema tributario • Clasificación del tributo

Fuente: (Pearce, 1992) e investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Tabla 8: Operacionalización de la variable dependiente			
Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Reestructuración empresarial	La reestructuración empresarial hace referencia a la reorganización transfronteriza de relaciones comerciales o financieras entre empresas afiliadas, incluida la terminación de contratos existentes o negociaciones reales. Las relaciones con terceros (por ejemplo, proveedores, subcontratistas, clientes) pueden ser la causa de la reestructuración o el proceso puede afectarla.	Industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas	Tendencia de precios Volumen de producción Participación del mercado
		Análisis de comparabilidad	Análisis funcional Asignación de riesgos Estrategias comerciales
		Racionalidad	Definición de las operaciones Sinergias
		Consecuencias económicas	Derecho de compensación Transferencia de activos tangibles Transferencia de activos intangibles Transferencia de actividades
		Elementos correctores	Recalificación de operaciones Remuneración post reestructuración

Fuente: (OECD, 2022)

Elaborado por: Las autoras

Anexo 3: Modelo de entrevista a expertos en precios de transferencia



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS
MAESTRÍA EN FINANZAS

ENTREVISTA A EXPERTOS EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Tema: Los precios de transferencia en las operaciones de la reestructuración empresarial de una Compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Objetivo: Medir los efectos de la reestructuración empresarial en los precios de transferencia en una compañía que se desarrolla en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Instrucciones: Considerando su experticia sobre los precios de transferencia en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas responda los siguientes cuestionamientos.

1. ¿Cuáles considera que son las implicaciones fiscales y legales que se derivan de los precios de transferencia en la industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas?

2. ¿Cuáles son los principales cambios en término de estructura tributaria que debemos considerar al cambiar un modelo de manufactura de riesgo completo a un distribuidor de riesgo limitado?

3. ¿En caso de no existir términos contractuales o las características económicas de las transacciones analizadas son inconsistentes con los términos contractuales que debería primar al momento de realizar el análisis?

4. ¿Qué ventajas o desventajas fiscales podríamos enfrentar al cambiar del modelo operativo?

5. ¿Cómo cambiarían las obligaciones fiscales ecuatorianas con respecto a los ingresos, gastos y depreciación de activos con esta implementación?

6. ¿Qué cambios se consideran en la declaración del impuesto a la renta o la presentación de informes para cumplir con las regulaciones fiscales ecuatorianas?

7. ¿Qué consejos tiene para optimizar nuestra estructura fiscal en función del nuevo modelo operativo?

8. ¿Cuáles considera que son las mejoras prácticas fiscales con la reestructuración empresarial de una compañía de bebidas alcohólicas y no alcohólicas?

Gracias por su colaboración