

**ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL EJERCICIO FISCAL
FINALIZADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010 PARA INDUSTRIAS FULLER
PINTO S.A. EN BOGOTA**

LILIA JOHANNA MONTOYA ARDILA

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
INGENIERÍA INDUSTRIAL CON ÉNFASIS EN NEGOCIOS
BUCARAMANGA
2013**

**ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL EJERCICIO FISCAL
FINALIZADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010 PARA INDUSTRIAS FULLER
PINTO S.A. EN BOGOTA**

LILIA JOHANNA MONTOYA

**Trabajo de Grado presentado para optar el título de:
INGENIERA INDUSTRIAL**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
INGENIERÍA INDUSTRIAL CON ÉNFASIS EN NEGOCIOS
BUCARAMANGA
2013**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bucaramanga 14 de Noviembre 2013

DEDICATORIA

A mi mamá y mi papá que siempre me han apoyado en mis proyectos y han confiado en mí entrega para todo lo que emprendo.

A mi futuro esposo por todas las noches de traspas que me acompañó para la entrega final del proyecto.

A mi hermana que siempre ha sido como una madre que me exige y alienta.

A las personas a las que les sea útil este documento.

A mi tutor que vio en el proyecto una labor excelente.

Y a Industrias Fuller Pinto S.A., por la escuela que ha sido en mi carrera.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quisiera agradecer a Industrias Fuller Pinto S.A., por la oportunidad que me ha brindado para realizar este proyecto y aprender de él, y al Departamento Negocios Internacionales y Exportaciones el permitirme realizarlo.

A mis padres, por cuando me entrego a algo que no es el enfoque primordial ellos saben orientarme, y sus consejos siempre me han ayudado. Y por supuesto a mi futuro esposo por su confianza en mí.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	22
1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA	31
1.1 HOJA DE PRESENTACION DE LA EMPRESA	31
1.2 ACTIVIDAD ECONOMICA Y PRODUCTOS	31
1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	36
1.4 RESEÑA HISTORICA	40
1.4.1 Misión	42
1.4.2 Visión 2015	42
1.4.3 Política de calidad	42
1.4.4 Objetivos de calidad	42
2. DIAGNÓSTICO GENERAL DE LA EMPRESA	43
2.1 DESCRIPCIÓN DE AREAS ESPECÍFICAS DE TRABAJO	45
2.1.1. Coordinador de Negocios Internacionales y exportaciones	45
2.2 DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA:	46
2.3 PORQUE LA COMPAÑÍA SE AJUSTA A LAS CONDICIONES DE REPORTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	47
3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	50
3.1 DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA:	50
4. ANTECEDENTES:	52
5. JUSTIFICACIÓN	55
6. OBJETIVOS	56
6.1 OBJETIVO GENERAL	56
6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	56
7. MARCO TEÓRICO	58
7.1 QUE ES ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	58

7.2 PRINCIPIO DEL OPERADOR INDEPENDIENTE	58
7.3 QUE SON LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	60
7.4 QUIEN ESTA OBLIGADO AL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	60
7.5 MÉTODOS PRESENTES PARA CALCULAR EL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD	61
7.5.1 Métodos tradicionales o TRANSACCIONALES (Basados en operación)	61
7.5.2 Métodos no tradicionales (Basados en las utilidades de la operación)	68
7.6 DOCUMENTACION COMPROBATORIA	74
7.6.1 Contribuyentes obligados a preparar y conservar documentación comprobatoria	74
7.6.2 Contenido de la documentación comprobatoria	75
7.7 SANCIONES RELACIONADAS CON LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA	75
8. DISEÑO METODOLOGICO:	77
8.1 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN:	77
9. ACTIVIDADES A DESARROLLAR	79
9.1 MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SELECCIÓN DEL MÉTODO A SER APLICADO	79
9.2 DESCRIPCIÓN DE AREAS ESPECÍFICAS DE TRABAJO	80
9.2.1 Gerencia General	81
9.2.2 Gerente de Procesos de Producción, Cooperativa, Fuerza y Calidad	82
9.2.3 Gerente de Procesos Administrativos, Financieros y Talento Humano	83
9.2.4 Gerencia de Proyectos, Importaciones y compras	83
9.2.5 Gerencia de Negocios Internacionales y exportaciones	84
9.2.6 Gerente de Proceso de Ventas Tradicionales	85
9.2.7 Gerencia de Venta Directa	86
9.2.8 Gerencia del Proceso de Licitación y Contratación	87
9.3 CONTEXTO INTERNACIONAL DEL SECTOR EXTERNO	88
9.3.1 Para donde van las exportaciones colombianas	91

9.3.2 Exportaciones	95
9.4 COMPOSICIÓN ACCIONARIA	100
9.5 COMPETENCIA	101
9.6 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO	123
9.6.1 Almacenamiento y flujo de materia prima	123
9.7 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA ELABORACIÓN DE ESCOBAS Y CEPILLOS INSERTADOS, SOPLADO E INYECCIÓN	126
9.7.1 Organización del sitio de trabajo y recepción de materias primas	126
9.7.2 Recepción de Materia Prima	126
9.7.3 Instructivo para la verificación del funcionamiento de la maquinaria y disposición de la misma según orden de producción	128
9.7.4 Instructivo para la verificación de las es especificaciones técnicas requeridas del producto	129
9.7.5 Instructivo para el empaque del producto	129
9.7.6 Instructivo para la recolección y control de registro del producto	129
9.7.7 Instructivo para la entrega de maquinaria y el sitio de trabajo	131
9.8 FICHAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS	132
10. CLIENTES	136
11. CLIENTES NACIONALES	138
11.1 CLIENTES INTERNACIONALES	143
11.2 POLITICAS COMERCIALES:	146
12. VINCULADO ECONÓMICO	152
12.1 HOJA DE PRESENTACION DE LA DISTRIBUIDORA	152
12.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTOS	152
12.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	154
12.4 CONSTITUCIÓN CON EL VINCULADO ECONÓMICO	154
13. LEGISLACIÓN COLOMBIANA	156
14. ANÁLISIS DE FUNCIONES, ACTIVOS Y RIESGOS	159
14.1 RAZONES FINANCIERAS	161
14.1.1 Análisis financiero	161

14.1.2 Análisis operacional	164
15. APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	165
15.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO A SER APLICADO	166
15.1.1 Método Precio Comparable No Controlado (PC)	166
15.1.2 Método Precio De Reventa (PR)	167
15.1.3 Método Costo Adicionado (CA)	169
15.1.4 Método De Partición De Utilidades (PU)	171
15.1.5 Método Residual De Partición De Utilidades (RU)	172
15.1.6 Método De Márgenes Transaccionales De Utilidad De Operación (TU)	173
15.2 ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	174
15.2.1 Método Precio Comparable No Controlado (PC)	175
15.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACION OBTENIDA	176
15.4 ANÁLISIS ESTADISTICO	179
15.4.1 Información DIAN de declaraciones de exportación 2010	179
15.4.2 Consolidado de información DIAN	179
15.5 DECLARACIÓN INDIVIDUAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	223
16. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:	224
17. PRESUPUESTO	225
CONCLUSIONES	226
RECOMENDACIONES	228
BIBLIOGRAFIA	229

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
<i>Ilustración 1. Esponjillas y Esponjas Marca Pinto.</i>	32
<i>Ilustración 2. Escobas marca Fuller y Pinto.</i>	32
<i>Ilustración 3. Traperos de Algodón, Mechas, Micro fibras y Brilladores marcas Fuller y Pinto.</i>	33
<i>Ilustración 4. Cepillos de uso manual Marca Fuller y Pinto.</i>	33
<i>Ilustración 5. Churruscos y Plumero marca Fuller y Pinto.</i>	34
<i>Ilustración 6. Químicos, Institucionales y Botas marca Fuller</i>	34
<i>Ilustración 7. Mangos, Guantes, Plásticos, Limpia Cristales, Ferretería marcas Fuller y Pinto.</i>	35
<i>Ilustración 8. Organigrama 2011 Total Compañía Industrias Fuller Pinto S.A. Primera Parte.</i>	36
<i>Ilustración 9. Visualización sobre en donde se encuentran los productos Fuller Pinto.</i>	41
<i>Ilustración 10. Metodología de los Precios No Comparables.</i>	62
<i>Ilustración 11. Metodología de Precios de Reventa.</i>	65
<i>Ilustración 12. Metodología del Costo Adicionada.</i>	67
<i>Ilustración 13. Metodología de la Participación de Utilidad.</i>	70
<i>Ilustración 14. Metodología de la Transacción de Utilidad de Operación.</i>	73
<i>Ilustración 15: Diagrama de Procesos Industrias Fuller Pinto S.A. 2010</i>	124
<i>Ilustración 16. Organigrama de PINTO USA INC la Distribuidora en Miami.</i>	154
<i>Ilustración 17: Base de datos de las Declaraciones de Exportación del Año Gravable 2010 en formato Bloc de Notas.</i>	176
<i>Ilustración 18: Vista de cómo queda base de datos de la DIAN al pasarla a formato Excel.</i>	177

<i>Ilustración 19: Visualización de los campos que maneja la Base de Datos consolidada para año gravable 2010</i>	178
<i>Ilustración 20. Presentación de Información por envío de archivos No. 10006. Industrias Fuller Pinto S.A. 2010</i>	221
<i>Ilustración 21. Parte dos. Presentación de Información por envío de archivos No. 10006. Industrias Fuller Pinto S.A. 2010</i>	222
<i>Ilustración 22. Declaración Informativa Individual. Formulario 120 para Industrias Fuller Pinto S.A. 2010</i>	223

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Evolución Anual del PIB	89
Gráfica 2. Variación porcentual del PIB 2010	90
Gráfica 3. Variación anual del PIB	90
Gráfica 4. Distribución Porcentual del valor FOB de las Exportaciones según país destino Enero Abril 2011	92
Gráfica 5. Distribución porcentual del valor CIF de las importaciones según país de origen total nacional a Marzo 2011	93
Gráfica 6. Comportamiento de las Exportaciones Países y Comunidades.	94
Gráfica 7. Balanza Comercial 2005 – Marzo 2011 en Millones de Dólares FOB	95
Gráfica 8. Balanza Comercial de Productos Tradicionales y No tradicionales comparativo 2010 -2011	96
Gráfica 9. Comportamiento del Valor FOB de las Exportaciones Tradicionales Enero- Abril 2010/ 2011	97
Gráfica 10. Distribución Porcentual del valor FOB de las Exportaciones tradicionales según país destino Abril 2011	97
Gráfica 11. Comportamiento del Valor FOB de las Exportaciones No Tradicionales Abril 2011	98
Gráfico 12. Distribución Porcentual del Valor FOB de las Exportaciones No Tradicionales Por Destino Abril 2011.	99
Gráfica 13. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 9603909000	102
Gráfica 14. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 4417009000	103
Gráfica 15. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3924900000	106
Gráfica 16. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 4015199000	106
Gráfica 17. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6805300000	108
Gráfica 18. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 5911909000	109

Gráfica 19. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6307100000	110
Gráfica 20. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6805100000	111
Gráfica 21. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6401920000	112
Gráfica 22. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6401100000	113
Gráfica 23. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3404909000	114
Gráfica 24. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3402200000	116
Gráfica 25. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3405900000	117
Gráfica 26. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3401200000	118
Gráfica 27. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3307490000	119
Gráfica 28. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3307490000	120
Gráfica 29. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3808941100	121
Gráfica 30. Participación de Ventas para el Año Gravable 20110 x Unidades de Negocios	136
Gráfica 31. Participación de Exportaciones por Cliente en Ind. Fuller Pinto S.A. año gravable 2010.	144
Ilustración 15. Organigrama de PINTO USA INC la Distribuidora en Miami.	154
Gráfica 32. Comportamiento de Ventas 2005-2010	155
Gráfica 33. Capital de Trabajo de Industrias Fuller Pinto S.A.	161
Gráfica 34. Liquidez de Industrias Fuller Pinto S.A.	162
Gráfica 35. Endeudamiento de Industrias Fuller Pinto S.A.	163
Gráfica 36. Participación de Utilidades de Industrias Fuller Pinto S.A.	165

LISTA DE TABLAS

	Pág.
<i>Tabla 1. Hoja de Presentación Industrias Fuller Pinto S.A.</i>	31
<i>Tabla 2. Sanción por documentación comprobatoria. DIAN</i>	48
<i>Tabla 3. Sanción por Documentación Comprobatoria.</i>	48
<i>Tabla 4. Junta accionaría Industrias Fuller Pinto S.A.</i>	100
<i>Tabla 5. Partida arancelaria 96.03.90.90.00 Escobas, Cepillos y Churruscos 2010.</i>	101
<i>Tabla 6. Partida Arancelaria 4417009000 Mangos de Madera 2010.</i>	103
<i>Tabla 7. Partida Arancelaria 3924900000 Artículos Plásticos 2010</i>	104
<i>Tabla 8. Partida Arancelaria 3926909090 Porta Trapero y Baldes Escurridores 2010</i>	105
<i>Tabla 9. Partida Arancelaria 4015199000 Guantes</i>	106
<i>Tabla 10. Partida Arancelaria 6805300000 de Esponjas, Esponjillas, Brillos entre otros 2010</i>	107
<i>Tabla 11. Partida Arancelaria 7323100000 Esponjillas Plásticas 2010</i>	108
<i>Tabla 12. Partida Arancelaria 5911909000 Paños para pisos y PADS 2010</i>	109
<i>Tabla 13. Partida Arancelaria 6307100000 Paños Limpiadores 2010</i>	110
<i>Tabla 14. Partida Arancelaria 6805100000 Paños Abrasivos 2010</i>	111
<i>Tabla 15. Partida Arancelaria 6401920000 Botas Especializadas 2010</i>	112
<i>Tabla 16. Partida Arancelaria 6401100000 Botas con Punteras 2010</i>	113
<i>Tabla 17. Partida Arancelaria 3404909000 Lustra Muebles 2010</i>	114
<i>Tabla 18. Partida Arancelaria 3402909900 Limpia Hornos 2010</i>	115
<i>Tabla 19. Partida Arancelaria 3402200000 Limpia Vidrios, Suavizantes, Champo, entre 2010.</i>	116
<i>Tabla 20. Partida Arancelaria 3405900000. Ceras 2010</i>	117

<i>Tabla 21. Partida Arancelaria 3401200000 correspondientes a Jabón Líquido para Manos y Multiusos 2010</i>	118
<i>Tabla 22. Partida Arancelaria 3307490000 Correspondiente de Pasta Desodorizantes y Ambientadores 2010</i>	119
<i>Tabla 23. Partida Arancelaria 3910009000 correspondiente a Silicona Líquida 2010</i>	120
<i>Tabla 24. Partida Arancelaria 3808941100 correspondiente a Limpiador Desinfectante 2010</i>	121
<i>Tabla 25. Ficha Técnica Escoba Fibra Plástica. Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	132
<i>Tabla 26. Ficha Técnica Cepillo Fibra Plástica Suave. Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	133
<i>Tabla 27. Ficha Técnica Balde Plástico Irrrompible. Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	134
<i>Tabla 28. Ficha Técnica Trapero de Algodón. Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	135
<i>Tabla 29. Cliente a Nivel Nacional. Base de datos Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	138
<i>Tabla 30. Cliente Internacionales 2010, Base de Datos Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	143
<i>Tabla 31. Políticas de venta a nivel nacional unidad de negocios tradicional para todos los canales de distribución.</i>	146
<i>Tabla 32: Hoja de presentación del Vinculado Económico</i>	152
<i>Tabla 33. Ventas por Unidades de Partida Arancelaria 2010.</i>	153
<i>Tabla 34. Reporte para precios de Transferencia 2010 PINTO USA INC (Monto en Dólares Americanos)</i>	158
<i>Tabla 35. Análisis de Razones Financieros. Capital de Trabajo de Ind. Fuller Pinto S.A.</i>	161
<i>Tabla 36. Análisis de Razones Financieros. Liquidez de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.</i>	162
<i>Tabla 37. Análisis de Razones Financieros. Endeudamiento de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.</i>	163
<i>Tabla 38. Análisis de Razones Financieros. Rentabilidad del Patrimonio de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.</i>	164
<i>Tabla 39. Análisis de Razones Financieros. Participación de Utilidades de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.</i>	164

<i>Tabla 40: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 y partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	180
<i>Tabla 41: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	181
<i>Tabla 42: Limites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	181
<i>Tabla 43: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	182
<i>Tabla 44: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 96.03.90.90.00 para Industrias Fuller Pinto</i>	183
<i>Tabla 45: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	183
<i>Tabla 46: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 96.03.90.90.00</i>	184
<i>Tabla 47: Promedio de Precios de comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	184
<i>Tabla 48: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	185
<i>Tabla 49: Limites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	185
<i>Tabla 50: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	186
<i>Tabla 51: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	187
<i>Tabla 52: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 68.50.10.00.00</i>	187
<i>Tabla 53: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 68.05.10.00.00</i>	188
<i>Tabla 54: Promedio de Precios de empresas comprables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	189
<i>Tabla 55: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	190

<i>Tabla 56: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	190
<i>Tabla 57: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	191
<i>Tabla 58: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	192
<i>Tabla 59: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	192
<i>Tabla 60: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 44.17.00.90.00</i>	193
<i>Tabla 61: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	194
<i>Tabla 62: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	195
<i>Tabla 63: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	195
<i>Tabla 64: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	196
<i>Tabla 65: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	197
<i>Tabla 66: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	197
<i>Tabla 67: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 39.24.90.00.00</i>	198
<i>Tabla 68: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	199
<i>Tabla 69: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	200
<i>Tabla 70: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	200
<i>Tabla 71: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	201

<i>Tabla 72: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	202
<i>Tabla 73: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	202
<i>Tabla 74: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 39.26.90.90.90</i>	203
<i>Tabla 75: Promedio de Precios de empresas comprables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	203
<i>Tabla 76: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	204
<i>Tabla 77: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	204
<i>Tabla 78: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	205
<i>Tabla 79: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	206
<i>Tabla 80: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	206
<i>Tabla 81: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 40.15.19.90.00</i>	207
<i>Tabla 82: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	208
<i>Tabla 83: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	208
<i>Tabla 84: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	209
<i>Tabla 85: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comprables de partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	209
<i>Tabla 86: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	210
<i>Tabla 87: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	211

<i>Tabla 88: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 73.26.90.90.00</i>	211
<i>Tabla 89: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	212
<i>Tabla 90: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	213
<i>Tabla 91: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	213
<i>Tabla 92: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	214
<i>Tabla 93: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	215
<i>Tabla 94: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	215
<i>Tabla 95: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 68.05.30.00.00</i>	216
<i>Tabla 96: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	217
<i>Tabla 97: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	217
<i>Tabla 98: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	218
<i>Tabla 99: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes empresas comparables de partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	218
<i>Tabla 100: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	219
<i>Tabla 101: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	219
<i>Tabla 102: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 96.03.21.00.00</i>	220
<i>Tabla 103. Cronograma de actividades para el Estudio desarrollado.</i>	224
<i>Tabla 104. Presupuesto Global del Estudio de Precios de Transferencia</i>	225

GLOSARIO

ARRUMES: Cosas puestas unas encima de otras sin orden, montón, pila.

BALANZA COMERCIAL: Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Lo ideal, es que la balanza comercial de un país sea positiva, es decir, que sus exportaciones sean superiores a sus importaciones.

BIENES ENAJENADOS: Son toda aquella transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserve el dominio del bien enajenado.

COMPAÑÍAS VINCULADAS: Tienen una vinculación, una relación económica, según el artículo 450 del estatuto tributario. Dos empresas se consideran vinculadas porque entre ellas exista un control común, ya sea porque una controla a la otra, o porque las dos son controladas por los mismos accionistas o porque sean parte de un mismo grupo empresarial o porque una empresa independiente vende el 50% o más de su producción o servicios a otra empresa o a empresas vinculadas entre sí.

DANE: (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), Entidad responsable de la planeación, levantamiento, procesamiento, análisis y difusión de las estadísticas oficiales, la cual pertenece a la rama ejecutiva del estado.

DÉFICIT COMERCIAL: Es la diferencia negativa entre el valor de los bienes o servicios que un país o economía vende a otras extranjeras y las que compra al exterior. Es decir, un país tiene déficit comercial cuando comprar al exterior más de lo que le vende.

DEX: (Declaración de Exportación), Es un documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía, es utilizado por la aduana para cobrar cualquier impuesto y tasas, y también es utilizado para proporcionarle datos estadísticos al gobierno y de información específica de todos los movimientos de una venta al exterior.

DIAN: (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), Es la entidad encargada de garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras y cambiarias en Colombia y, facilita las operaciones de comercio nacional e internacional.

ESTATUTO TRIBUTARIO: Es la compilación de normas jurídicas con fuerza de Ley que regulan los impuestos de renta y complementarios, ventas, timbre, retención en la fuente y procedimiento administrativo en relación a dichos tributos y retenciones.

FULLCENTER: Unidad de Negocios de Industrias Fuller Pinto S.A. que maneja la venta directa por catálogo a nivel nacional.

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA: Contribución que grava el ingreso de las personas y entidades económicas. El impuesto sobre la renta incluye el gravamen al trabajo, al capital y la combinación de ambos. Es un impuesto directo porque incide en forma específica sobre el ingreso de las personas y de las sociedades mercantiles. En Colombia, la tasa del impuesto a la renta es del 35 por ciento.

INCOTERMS: Son términos nacionales de comercio que son usados a nivel internacional para determinar y dividir los costos de las transacciones y las responsabilidades de los compradores como de los vendedores en el ámbito del comercio internacional.

INTANGIBLES: Son parte importante del valor de mercado de las empresas y organizaciones en general, su análisis corresponde a la necesidad de la contabilidad tradicional, que no proporciona la información suficiente en relación con la medición y valuación de dichos recursos.

INTERCUARTIL: El rango intercuartil es una medida de variabilidad adecuada cuando la medida de posición central empleada ha sido la mediana y él se define como la diferencia entre el Tercer Cuartil (Q 3) y el Primer Cuartil (Q 1).

JURISDICCIÓN: Potestad que tienen el Estado en su conjunto para solucionar conflictos particulares a través de la imposición de la Ley y el Derecho. Según Giuseppe Chiovenda es *“la función del Estado que tiene por fin la actuación de la voluntad concreta de la ley mediante la substitución de la actividad individual por la de los órganos públicos, sea para afirmar la existencia de una actividad legal, sea para ejecutarla ulteriormente”*.

KNOW HOW: Literalmente es el “saber - cómo”, Sin embargo es muy conocido por la transferencia de tecnología. Por otro lado es un grupo de conocimientos, producto de la información, la experiencia y el aprendizaje, que no pueden ser protegidos por una patente por no constituir una invención en el sentido estricto del término, pero que son determinantes del éxito comercial de una empresa.

MEDIANA: Es el valor que ocupa el lugar central de todos los datos cuando éstos están ordenados de menor a mayor.

MÉTODO TRANSACCIONAL: También conocido como método tradicional; es el método más directo para determinar si las relaciones comerciales y financieras entre empresas vinculadas se llevan a cabo bajo el principio de independencia o de plena competencia.

OCDE: (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), Encargado de proteger los fiscos nacionales.

PARAÍSO FISCAL: Es un territorio caracterizado por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes, que se domicilien a efectos legales en el mismo. Estas ventajas consisten en una exención total o una reducción muy significativa en el pago de los principales impuestos.

PIB: (Producto Interno Bruto); Es el valor total de la producción corriente todos los de bienes y servicios de un país, durante un período de tiempo determinado, que por lo general de es un trimestre o un año.

PLUMILLADO: Tecnología con la que se fleca finamente el filamento, graduando las cuchillas y motores de las máquinas a revoluciones exactas; para dar el plumillado necesario al filamento de acuerdo a la necesidad.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA: Precios a los cuales una empresa vende o compra bienes o servicios a un vinculado económico. Mediante este precio se distribuyen utilidades entre ambas empresas. Una le puede vender más caro o más barato, a diferencia del precio de mercado.

PRINCIPIOS ARM'S LENGTH: Lo define el Estatuto Tributario como los contribuyentes del impuesto sobre la renta, que celebran operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

PROEXPORT: Es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia; la cual a través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

PUC: (Plan Único de Cuentas), Da la uniformidad en el registro de las operaciones económicas realizadas por los comerciantes con el fin de permitir la transparencia de la información contable y por consiguiente, su claridad, confiabilidad y comparabilidad. Está compuesto por un catálogo de cuentas y la descripción y dinámica para la aplicación de las mismas, las cuales deben observarse en el registro contable de todas las operaciones o transacciones económicas.

SELECCIÓN ABREVIADA: Modalidad de selección objetiva prevista para aquellos casos en que por las características del objeto a contratar, las circunstancias de la contratación o la cuantía o destinación del bien, obra o servicio, puedan adelantarse procesos simplificados para garantizar la eficiencia de la gestión contractual.

SICEX: (Servicio Integrado de Comercio Exterior), Publicación electrónica on-line que contiene toda la información de las importaciones y exportaciones marítimas de Colombia y de otros países en el mundo.

SUBASTA: Es una venta organizada de un producto basado en la competencia directa, y generalmente pública, es decir, a aquel comprador que pague la mayor cantidad de dinero o de bienes a cambio del producto.

SUBORDINACIÓN: Es la sujeción al mando, el dominio o la orden de alguien. Por lo tanto, implica una dominación, que puede ser formal o simbólica. Lo habitual es que el subordinado acate el mando por la existencia de una relación jerárquica, aunque la subordinación también se puede aplicar por la fuerza.

SUPERETES: Son todos aquellos establecimientos que por su tamaño, volumen de ventas y capacidad de almacenamiento se localizan entre las grandes superficies y las pequeñas tiendas de barrio. Es un amplio grupo de negocios familiares, en su mayoría, que mueven gran parte del mercado de productos de consumo masivo del país.

TRIBUTARIO: Es aquello perteneciente o relativo al tributo, un concepto que puede utilizarse para nombrar a la entrega de dinero al Estado para las cargas públicas. Un tributo, en ese sentido, es un impuesto.

UVT: (Unidad de Valor Tributario), Sirve representar los valores tributarios que se encontraban anteriormente expresados en pesos; con el fin de estandarizar y homogenizar los diferentes valores. Este valor varía para cada año gravable.

VIRUTA: Es un fragmento de material residual con forma de lámina curvada o espiral que es extraído mediante un cepillo u otras herramientas.

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL EJERCICIO FISCAL FINALIZADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010 PARA INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. EN BOGOTA

AUTOR(ES): LILIA JOHANNA MONTOYA ARDILA

PROGRAMA: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR(A): ARGEMIRO LEAL PLATA

RESUMEN

El estudio Precios de Transferencia para el ejercicio fiscal finalizado a 31 de Diciembre de 2010, tiene como objeto establecer las transacciones efectuadas por INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. (se denominara LA EMPRESA) con sus vinculados económicos, fueron llevadas a cabo de conformidad con el principio del operador independiente o plena competencia, también conocido como Principio Arm's Length, el cual se consagra en el artículo 260-1 del Estatuto Tributario. La fundamentación del estudio recae en el análisis de la información que suministra LA EMPRESA y lo obtenido de bases de datos externas como la DIAN, DANE, PROEXPORT, CENTROS EXTERNOS DE INVESTIGACIÓN y otros, describiendo las operaciones y características de su actividad económica. Las actividades que dan direccionamiento al alcance del estudio radican en Investigación, estudio y análisis de información que suministró LA EMPRESA evaluando año 2010 para identificar operaciones, procedimientos y áreas que apoyan el objeto social y hacen que el desarrollo del negocio sea óptimo. Eventualmente se revisan los Estados Financieros a 31 de Diciembre de 2010 dictaminados. Se analiza y comparan los periodos gravables 2009 y 2010. Revisión y análisis de transacciones realizadas con partes no relacionadas y comparables, entre las efectuadas con vinculados económicos. De acuerdo a esto, evalúa el comportamiento de LA EMPRESA y el desarrollo ordinario de sus operaciones, se selecciona el método a aplicar más apropiado para evaluar si las transacciones con vinculados económicos o partes relacionadas se llevaron a cabo de conformidad con el principio del operador independiente. Revisión de cumplimiento de los requisitos sobre documentación comprobatoria estipulados en el Decreto 4349 de 2004. Emisión del estudio final para el ejercicio fiscal 2010. Montaje por medio virtual de los registros, ante la DIAN. Recepción de formularios 10006 de Presentación de Información por envío de Archivos y 120 de Declaración Informativa Individual Precios de Transferencia.

PALABRAS CLAVE:

ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA INDUSTRIAS FULLER PINTO SA

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: STUDY OF TRANSFER PRICES FOR THE FISCAL YEAR ENDED ON DECEMBER 31 OF 2010 FOR INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. IN BOGOTA

AUTHOR(S): LILIA JOHANNA MONTOYA ARDILA

FACULTY: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR: ARGEMIRO LEAL PLATA

ABSTRACT

The Transfer Pricing study for the fiscal year ended December 31 of 2010, has as its object to establish the transactions carried out by INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. (denominated THE COMPANY) with its economic partners, were carried out in accordance with the independent operator or full competence principle, also known as Arm`s Length Principle, which is enshrined in Article 260-1 of the Tax Statute. The foundation of the study lies in the analysis of the information provided by THE COMPANY and obtained from external databases such as the DIAN, DANE, PROEXPORT, EXTERNAL RESEARCH CENTERS and others, describing the operations and characteristics of their economic activity. The activities that give direction to the scope of the study lie in Research, study and analysis of information provided by THE COMPANY evaluating year 2010 to identify operations, procedures and areas that support the corporate purpose and make business development optimal. Eventually, the Financial Statements as of December 31, 2010 are reviewed. The taxable periods 2009 and 2010 are analyzed and compared. Review and analysis of transactions carried out with unrelated and comparable parts, among those carried out with related parties. Accordingly, it evaluates the behavior of THE COMPANY and the ordinary development of its operations, selecting the most appropriate method to be applied to evaluate whether transactions with economic related parties or related parties were carried out in accordance with the principle of the independent operator. . Review of compliance with the requirements on supporting documentation stipulated in Decree 4349 of 2004. Issuance of the final study for fiscal year 2010. Mounting by virtual means of the records, before the DIAN. Reception of forms 10006 of Presentation of Information by sending of Files and 120 of Individual Informative Return Transfer Prices.

KEYWORDS:

STUDY OF TRANSFER PRICES FOR INDUSTRIAS FULLER PINTO SA

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

INTRODUCCIÓN

Dadas las condiciones actuales de la economía mundial, en donde se hace necesario ampliar el libre comercio, afinar los sistemas de mercado, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países y estimular y armonizar el desarrollo de los mismos, el estudio de precios de transferencia surge como una herramienta de control, que permite a los sistemas tributarios de cada nación, ejercer una adecuada vigilancia sobre la generación y manejo de utilidades en el territorio de su jurisdicción.

Este mecanismo de control se hace relevante dada la importancia de las transacciones entre compañías vinculadas, pues tales operaciones generan un efecto sobre los ingresos fiscales, derivado de los acuerdos o políticas establecidos entre vinculados en diferentes latitudes del mundo, como por ejemplo los precios de transferencia.

En Colombia se ha procurado dar respuesta a este fenómeno mediante la implantación de regímenes de precios de transferencia a partir del establecimiento de disposiciones legales que son de cumplimiento obligatorio; en particular, la normatividad plasmada en el capítulo XI del título I del Estatuto Tributario.

El objeto de este estudio es establecer si las transacciones efectuadas **INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.** con su vinculados económico, fueron llevadas a cabo de conformidad con el principio del operador independiente o de plena competencia, también conocido como Principio *Arm`s Length*, el cual se consagra en el artículo 260-1 del Estatuto Tributario en los siguientes términos: “los contribuyentes del impuesto sobre la renta, que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones, considerando para esas operaciones

los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes relacionadas”¹.

El cumplimiento de este principio supone tratar a los vinculados económicos como entidades separadas y totalmente independientes en sus operaciones comerciales.

Las operaciones que fueron objeto de estudio son las siguientes:

Ingresos por comercialización y distribución de productos de aseo para el hogar y la industria, producidas por la empresa con participación del 100% en la compañía INDUSTRIAS FULLER PINTO USA INC.

Es por esto que las conclusiones que se pueden obtener, son producto del análisis de la información suministrada por Industrias Fuller Pinto S.A. especialmente la que se refiere a las operaciones celebradas con su vinculado económico durante el año 2010, la confianza que la Compañía ha realizado una completa y razonable búsqueda de la información requerida, la seguridad que la información revelada incluye la totalidad de situaciones relevantes para el análisis, el cumplimiento de la regulación vigente de carácter fiscal a la fecha de emisión del presente estudio. En caso de modificaciones posteriores de tales normas es necesario considerar su impacto en las conclusiones realizadas, ya que éstas podrían ser reconsideradas. El entendimiento que del presente estudio no hace parte ningún otro impuesto, tasa o contribución colombiano diferente al impuesto sobre la renta.

¹ LOZANO JIMENEZ, ALVARO. Estatuto Tributario. Colombia: ECOE EDICIONES, 2007 p.160, Artículo 260-1: Operaciones con Vinculados Económicos o Partes Relacionadas.

Por medio del artículo 260-4 del Estatuto Tributario se exige a los contribuyentes del impuesto de renta y complementarios que celebran operaciones con vinculados económicos domiciliados en el exterior, el suministro de la documentación comprobatoria por cada tipo de operación²

Esta documentación, incluye estudios, documentos y toda la información adicional que respalde las transacciones realizadas en relación con los ingresos, costos, deducciones y activos adquiridos garantizando el cumplimiento del régimen de precios de transferencia.

² LOZANO JIMENEZ, ALVARO. Estatuto Tributario. Colombia: ECOE EDICIONES, 2007 p.161-162, Artículo 260-4: Documentación comprobatoria.

1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1 HOJA DE PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Tabla 1. Hoja de Presentación Industrias Fuller Pinto S.A.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	 Industrias Fuller Pinto S.A.
NIT	860.031.786-3
TIPO DE SOCIEDAD	Persona Jurídica
DIRECCIÓN	Calle 12 B No. 68 B – 25 Zona Industrial Bogotá
TELÉFONO	(571) 4235010 – (571) 4235009
E-MAIL	exportaciones140@fullerpinto.com
PAGINA WEB	www.fullerpinto.com
GERENTE O REPRESENTANTE LEGAL	Jesus Martin Pinto Castellanos
SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE CIU	3699
EMPLEO DIRECTO	620
EMPLEO INDIRECTO	120
TOTAL EMPLEADO	740
CIUDAD	Bogotá - Colombia

Fuente. Elaboración propia de la autora.

1.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTOS

Industrias Fuller Pinto S.A. es una organización líder en el mercado nacional y reconocido en los países de América por brindar soluciones de limpieza para el

- **Traperos**

Ilustración 3. Traperos de Algodón, Mechas, Micro fibras y Brilladores marcas Fuller y Pinto.



Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

- **Cepillos**

Ilustración 4. Cepillos de uso manual Marca Fuller y Pinto.



Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

- **Churruscos**

Ilustración 5. Churruscos y Plumero marca Fuller y Pinto.



Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

- **Químicos e Institucional**

Ilustración 6. Químicos, Institucionales y Botas marca Fuller



Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

- Entre Otros

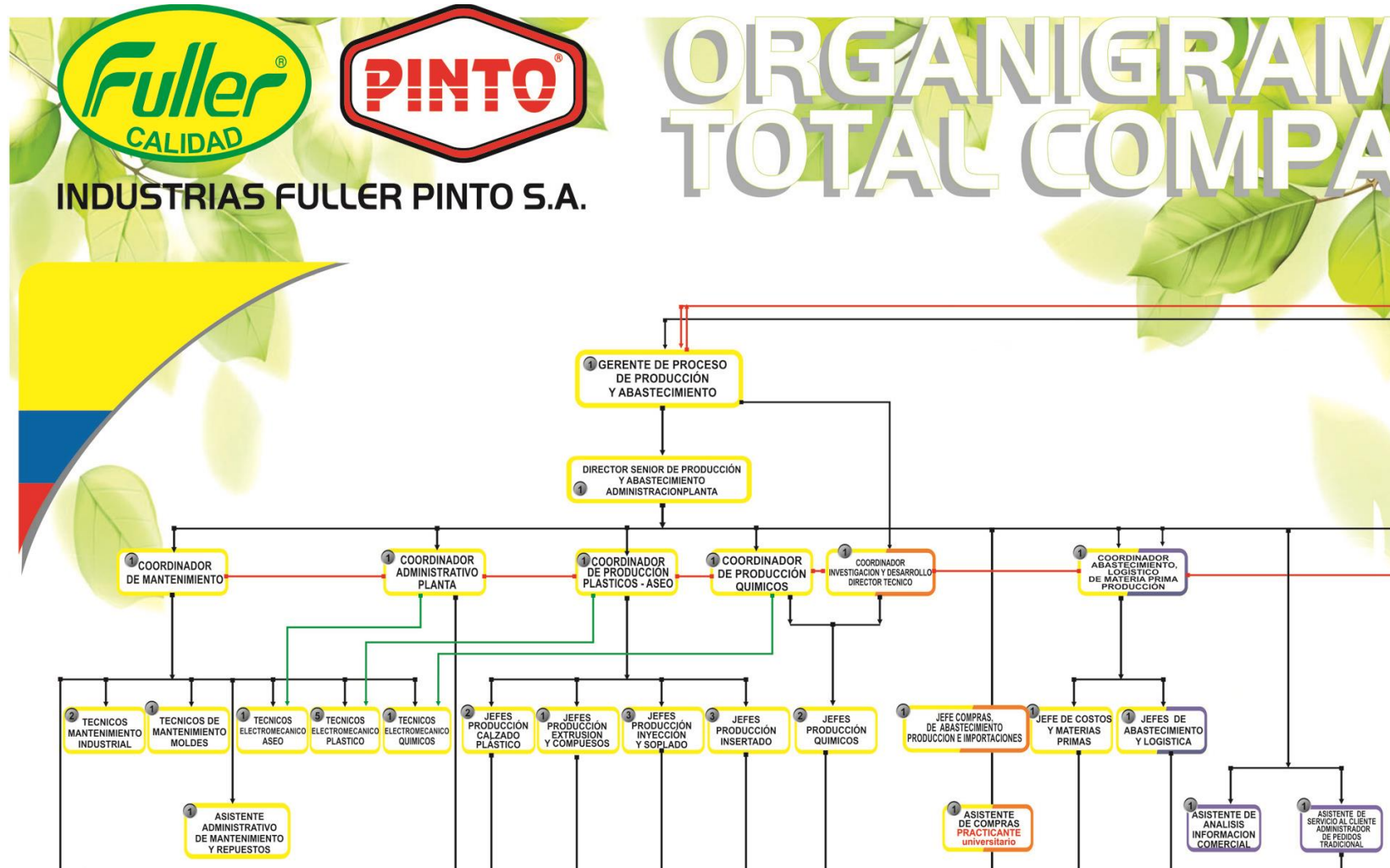
Ilustración 7. Mangos, Guantes, Plásticos, Limpia Cristales, Ferretería marcas Fuller y Pinto.



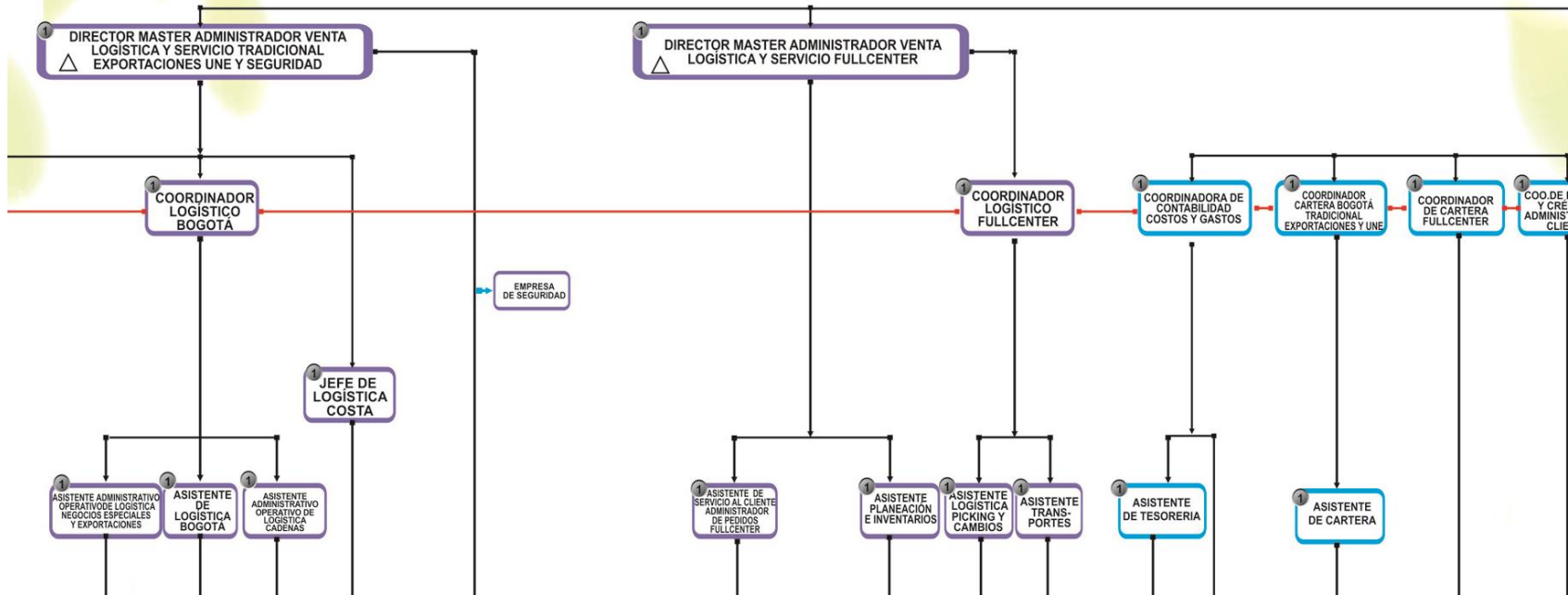
Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

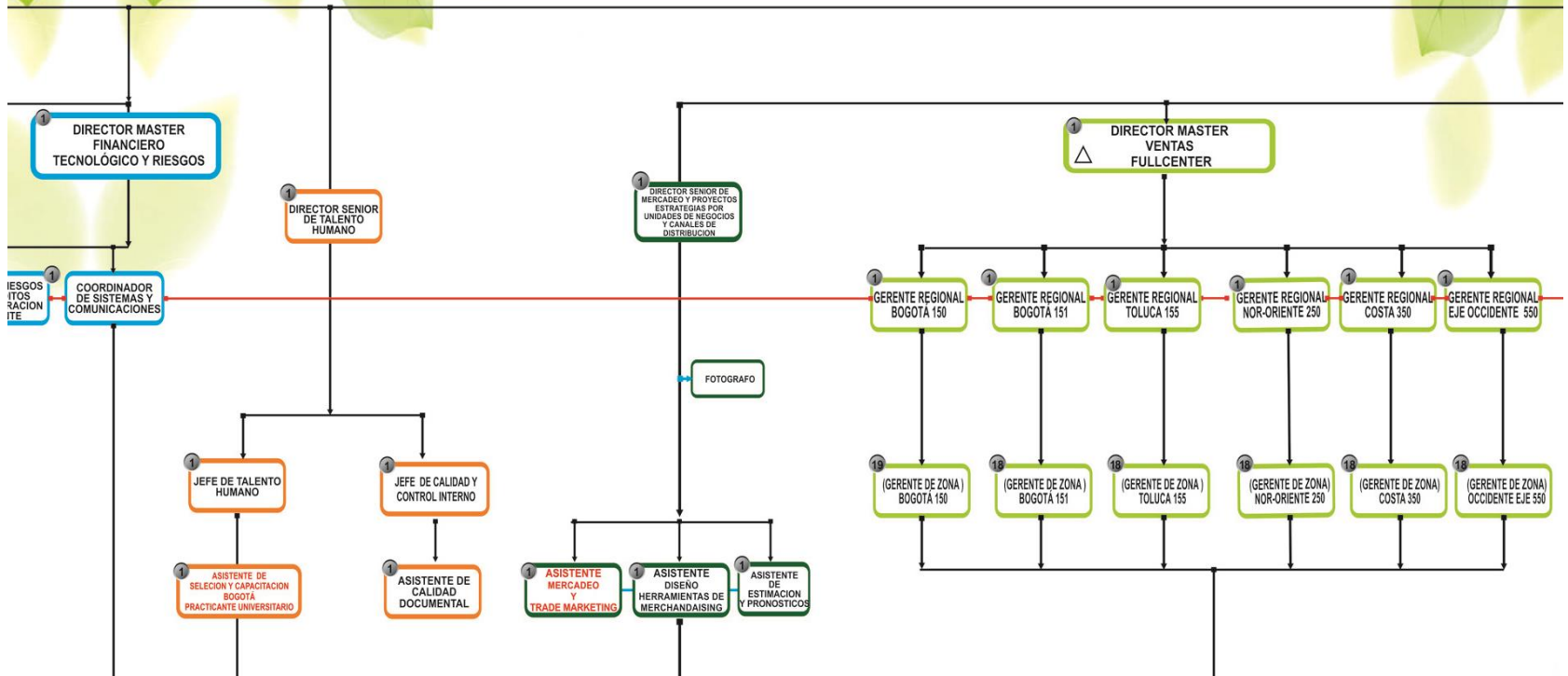
Ilustración 8. Organigrama 2011 Total Compañía Industrias Fuller Pinto S.A. Primera Parte.



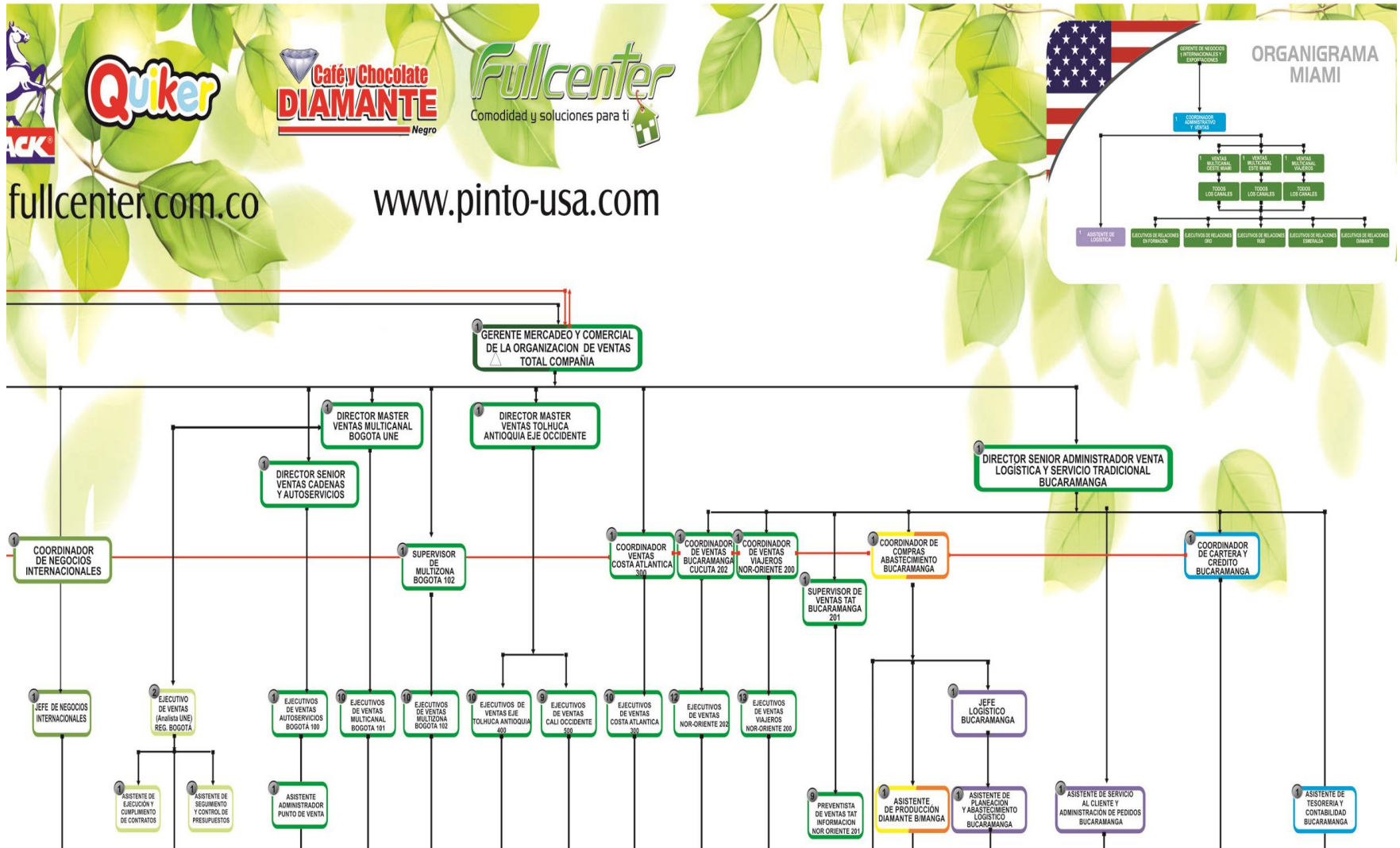
Idem., Segunda Parte.



Idem., Tercero Parte.



Idem., CuartaParte.



1.4 RESEÑA HISTÓRICA

Somos una empresa Colombiana líder en la producción y comercialización nacional e Internacional de artículos para el aseo, calzado plástico y productos especiales de uso en el hogar, industrias e instituciones. Nuestra compañía data su origen a partir del año 1906 en Estados Unidos, donde el visionario Alfred Fuller, vio la oportunidad de crear y desarrollar una línea de productos para solucionar los problemas de limpieza a nivel doméstico e industrial. Su visión y pujanza hacia los años 20 la convirtieron en una pequeña compañía que con constante esfuerzo y perseverancia en los años 30 se convirtió en una de las empresa líderes de los Estados Unidos, estableciendo plantas de producción, destacándose por su novedoso sistema de distribución, llevando soluciones a todos los hogares de los Estados Unidos y extendiéndose también a nivel internacional³.

Llegados los años 50 un empresario español, quiso llevar estas soluciones al mercado Colombiano empezando como distribuidor y vendedor puerta a puerta. Debido a la gran aceptación y acogida de los productos decidió iniciar la producción en Colombia de algunos de estos artículos bajo los formatos de diseño y calidad de Fuller USA. Esta empresa fue consolidándose y rápidamente se convirtió en la empresa líder en la fabricación y distribución de artículos de aseo a nivel nacional. Hacia finales de los 90 la compañía Fuller Colombia se mantenía como líder en calidad, variedad y reconocimiento de marca. Pero de caras a la globalización y expansión comercial e industrial decidió fusionarse con la compañía PINTO, empresa creada a finales de los años 80 que gozaba de reconocimiento y buen posicionamiento, por su gran tecnología y buena calidad a un precio justo. Dicha fusión se estableció como una compañía mucho más sólida, tecnificada y planificada, posicionándose así como una de las primeras a nivel

³ INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. Reseña Histórica Industrias Fuller Pinto S.A. [online] Actualización 2012 [Colombia] Disponible en la página <<http://www.fullerpinto.com/nosotros.html>>.

nacional, hoy por hoy Industrias Fuller Pinto S.A. es una compañía fuente de trabajo para Colombianos, cuenta actualmente con un gran número de empleados que conforman un grupo de colaboradores valiosos, donde predomina el trabajo en equipo, esfuerzo y perseverancia constante.

La organización cuenta con equipos de alta tecnología que permite a sus empleados desarrollar su trabajo en un ambiente propicio para brindar a sus clientes productos de excelente calidad. Industrias Fuller Pinto S.A. es reconocida a nivel nacional por su labor desarrollada durante más de 50 años de existencia en los cuales ha contribuido al fortalecimiento y consolidación del sector empresarial colombiana.

Ilustración 9. Visualización sobre en donde se encuentran los productos Fuller Pinto.



Fuente: Catálogo Institucional Industrias Fuller Pinto S.A.

1.4.1 Misión. Somos una organización reconocida por brindar soluciones de limpieza y cuidado en el hogar, instituciones e industria a través de la innovación, producción y comercialización de productos que cumplan las expectativas de nuestros clientes.

1.4.2 Visión. Ser para el 2015 una empresa líder en el mercado nacional e internacional de productos para limpieza, hogar, instituciones e industria por innovación, calidad y un excelente servicio al cliente.

1.4.3 Política de calidad. Nuestro compromiso es asegurar la satisfacción del cliente mediante el mejoramiento continuo de los procesos, soportados en un talento humano competente, comprometido y reconocido por la organización. Garantizamos el respeto a las personas, al medio ambiente y la rentabilidad, que asegure el bienestar de nuestros empleados y accionistas.

1.4.4 Objetivos de calidad

- Aumentar la satisfacción de nuestros clientes externos en un cinco por ciento (5%) mes a mes por cada una de las gerencias, mediante la ejecución de acciones de mejora, disminución de quejas y reclamos y aplicaciones de las encuestas logrando al fin del año 2010 una ponderación del ochenta y cinco por ciento.
- Incrementar mensualmente la eficacia del mejoramiento continuo a través del crecimiento de los indicadores de gestión, lograr un mantenimiento del noventa por ciento (90%) en el total de la compañía.
- Aumentar la satisfacción de nuestros clientes internos en un siete por ciento (7%) por cada una de las gerencias, mediante la ejecución de acciones de mejora, aplicación semestral de las evaluaciones del clima organizacional, alcanzando un ochenta y cinco por ciento (85%) de efectividad en el 2010.

2. DIAGNÓSTICO GENERAL DE LA EMPRESA

Industrias Fuller Pinto S.A. es una compañía que se constituyó para la producción, comercialización y distribución de productos de aseo para el hogar y la industria. Y que tiene como objeto suplir las necesidades a nivel nacional e internacional con productos de alta calidad y con un portafolio de productos extenso que permite a sus clientes tener diferentes selecciones de acuerdo a las necesidades de sus respectivos mercados.

Industrias Fuller Pinto S.A. está constituida por cuatro unidades de negocios, entre las que se mencionan:

- La unidad de negocios de Venta Tradicional el cual maneja 18 canales de distribución como lo son: Superetes, Cadenas Nacionales, Supermercados Regionales, Distribuidores Populares, Distribuidores Institucionales, Mayoristas de Populares de Cacharrería, Fabricantes de artículos, Tiendas, Empresas que compran para su propio consumo, Distribuidores de Ferretería, Distribuidores de Calzado, entre otros. Esta unidad de negocio cuenta con su propia fuerza de ventas distribuido a lo largo del país de acuerdo al canal correspondiente; de igual forma se encuentra soportado por su propio centro de costeo. Las bodegas que se encuentran para abastecer los canales anteriormente mencionados están en Barranquilla, Bucaramanga y Bogotá.
- La unidad de negocios de Venta Directa (FullCenter) es uno de los canales de distribución de la compañía en venta al por menor, donde por medio de un catálogo la empresa llega directamente al consumidor final a través de unas emprendedoras (Vendedoras) quienes obtienen una ganancia directa.
- La tercera unidad de negocios Licitaciones cuenta con un equipo especializado el cual se encarga de la comercialización de bienes y servicios a través de

todas las modalidades de selección existentes (Selección Abreviada, Subasta, Licitación Pública o Privada, Contratación Directa, etc.), mediante la suscripción de contratos de compraventa o suministro con reglas taxativamente definidas desde la etapa precontractual.

- La cuarta unidad es la de Negocios Internacionales y Exportaciones la cual está encargada del plan de mercadeo y ventas a nivel internacional; los cuales se apoyan con diferentes sistemas informativos, comerciales, estadísticos y de entidades como: SICEX, DANE, PROEXPORT, DIAN, entre otros. El objeto principal es la diversificación de mercados mediante la adopción de clientes potenciales que permitan brindar al mercado el reconocimiento de marca a nivel internacional con todo el apoyo brindado desde centro logístico en Colombia. Las ventas internacionales llegan a manejar todos los términos de negociación INCOTERMS presentes actualmente. Las exportaciones iniciaron a partir del año 2003 y la actualidad nos encontramos en 14 países entre los que se encuentran: Estados Unidos, Puerto Rico, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Aruba, Curazao, Surinam, Panamá, Ecuador, Bolivia, Perú, Barbados, Sant Marteen y Cuba. Para el presente año se busca crecer en diferentes zonas del Caribe y Centroamérica. Actualmente se cuenta con un vinculado económico que es PINTO USA INC., como distribuidora y está ubicado en Estados Unidos. El objetivo es lograr un mayor reconocimiento de marca y distribución de nuestro portafolio en los países destino.

2.1 DESCRIPCIÓN DE ÁREAS ESPECÍFICAS DE TRABAJO

2.1.1. Coordinador de Negocios Internacionales y Exportaciones. Es reconocido por ser el encargado de elaborar el plan de mercadeo y ventas a nivel internacional con base en la información comercial y estadística de ventas, estudio de la competencia y análisis de producto.

Entre sus funciones se encuentran:

- Elaborar el plan de mercadeo y ventas a nivel internacional con base en la información comercial y estadística de ventas.
- Comercializar los productos de Industrias Fuller Pinto S.A. a nivel internacional de acuerdo a las políticas de ventas y presupuesto anual establecido.
- Hacer los reportes de medios cambiarios a la DIAN, Banco de la Republica, entre otros.
- Elaborar y reportar anualmente los Precios de Transferencia con los vinculados económicos.
- Realizar seguimiento, recaudo y control de la cartera de los clientes atendidos.
- Garantizar la satisfacción del cliente por la calidad en el servicio y de los productos.
- SISTEMA GESTIÓN DE CALIDAD. Determinar de forma eficaz las fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos a través del cumplimiento de los procesos y procedimientos del Sistema de gestión de control de calidad, así como el desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios, liderar y coordinar al personal y utilizar sistemas de control.
- LIDERAZGO Dirigir un equipo de trabajo y lograr que cumplan con los objetivos y compromisos adquiridos.

2.2 DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA:

Para el cierre de cada año gravable es necesario contar con el estudio de precios de transferencia para el reporte ante la DIAN. Sin embargo, Industrias Fuller Pinto S.A. no cuenta con el perfil idóneo que conozca sobre este o que pueda desarrollar este perfil. Este tipo de estudio tiene un costo aproximado de treinta y cinco millones de pesos como mínimo de acuerdo a cotizaciones realizadas con diferentes entidades⁴; por lo que la compañía necesita contar con una persona que aprenda a manejar este perfil y que lo ponga en funcionamiento para presentación del año gravable 2010 en adelante. Y con esto lograr disminuir los costos del estudio de precios de transferencia que en los últimos años ha iniciado a asumir.

Por tal motivo, al cargo de Coordinadora de Negocios Internacionales se le asigna dentro de sus funciones específicas para el año 2011 el desarrollo del informe de Precios de Transferencia en todas sus facetas. Como un periodo de aprendizaje se utilizó el año 2010, durante el cual se elaboró bajo la asesoría de GUALY Y ASOCIADOS (Consultores y Asesores Tributarios); los cuales dieron las directrices necesarias para formar al Coordinador y lograr el objetivo de hacer el desarrollo individualmente como empresa para el año 2011.

Para Industrias Fuller Pinto S.A. es su mayor deseo contar con una persona que cuente con las habilidades y conocimientos necesarios para el desarrollo de este tipo de proyectos que son de tanta importancia para el gobierno, para la empresa y que ayuda a disminuir los costos de elaboración del mismo.

⁴ Entidades como: GUALY Y ASOCIADOS (Consultores y Asesores Tributarios), Johnson & Velez y CR Financial & Legal Services Colombia.

2.3 ¿PORQUE LA COMPAÑÍA SE AJUSTA A LAS CONDICIONES DE REPORTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Los precios de transferencia se definen como aquellos precios a los cuales una empresa vende o compra bienes o servicios a un vinculado económico. Y debe cumplir tres condiciones básicas para que una empresa tenga que declarar al régimen de precios de transferencia. La primera obligación es ser contribuyente del impuesto sobre la renta, segunda obligación debe contar con un vinculado económico o parte relacionada en el exterior y la tercera obligación que se haya realizado alguna operación en el año gravable con el vinculado económico o partes relacionadas del exterior.

Teniendo en cuenta que el año gravable 2010 cumplió con las tres condiciones necesarias para cumplir con el régimen de Precios de Transferencia y de conformidad con el artículo 260-4 del Estatuto Tributario deberán preparar y conservar documentación comprobatoria disponible a más tardar el día 17 de Agosto de 2011 del año inmediatamente siguiente al año gravable que se está manifestando. Esta información debe ponerse a disposición de la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales cuando este así lo solicite.

Se advierte que el no reporte de Precios de Transferencia conlleva a riesgos onerosos, representados en sanciones relativas a la documentación comprobatoria. Establecidas de la siguiente manera:

- El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con el vinculado económico o parte relacionada durante la vigencia fiscal correspondiente y respecto de las cuales se suministró la información de manera extemporánea, presente errores, no corresponda a lo solicitado o no

permita verificar la aplicación de los precios de transferencia, sin que exceda de la suma de 28.000 UVT (\$500.000.000).⁵

Tabla 2. Sanción por documentación comprobatoria. DIAN

SANCIÓN POR DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA A partir de las operaciones realizada por Industrias Fuller Pinto S.A.	
Año 2010	
Valor total de las operaciones	2.744.437.392,41
Sanción	1%
Total de la Sanción	27,444,373,92

Fuente. Cartilla DIAN sobre Precios de Transferencia

- En los casos en que sea posible establecer la base, la sanción por extemporaneidad o por inconsistencias de la documentación comprobatoria será el medio por ciento (0.5%) de los ingresos netos reportados en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada.⁶

Tabla 3. Sanción por Documentación Comprobatoria.

SANCIÓN POR DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA A partir de los ingresos netos del año 2010 de Industrias Fuller Pinto S.A.	
Año 2010	
Ingresos Netos	43.061.272.000,00
Sanción	0,5%
Total de la Sanción	215.306.360,00

Fuente. Cartilla DIAN sobre Precios de Transferencia

⁵ LOZANO JIMÉNEZ. Op. Cit. ECOE EDICIONES, 2007 p.168, Artículo 260-10: Sanciones relativas a la documentación comprobatoria y a la declaración informativa.

⁶ Ibid.

Dado este referente es necesario cumplir con el estudio de precios de transferencia para el año gravable 2010.

3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Una vez enmarcado y definido el cumplimiento de las tres condiciones para estar obligado al régimen de precios de transferencia.

3.1 DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA:

- Se debe proceder a comprobar si los precios o márgenes de utilidad de la operación realizada con el vinculado económico se pactaron conforme lo hubiera hecho partes independientes.
- Deberán observarse los mismos precios o márgenes de utilidad que pactarían partes independientes en transacciones comprobables y en condiciones similares.
- Realizar un análisis de los hechos, cual es la situación actual de la compañía contribuyente y del vinculado económico, que tipo de relación existe con el contribuyente obligado, análisis detallado de las operaciones realizadas por las partes.
- Análisis funcional el cual se determina mediante la definición de las funciones o actividades desarrolladas, los activos utilizados, los riesgos asumidos, las circunstancias económicas o del mercado y las estrategias de negociación.
- Determinación del método para calcular el precio y el margen de utilidad de las operaciones con vinculados económicos. Los cuales se determinan de acuerdo a; si están basados en la operación con métodos tradicionales o transaccionales, o si están basados en las utilidades de la operación con métodos no tradicionales.

Los métodos transaccionales pueden ser: Precio comparable no controlado (PC), Precio de reventa (PR) y Costo Adicionado (CA).

Los métodos no tradicionales pueden ser: Participación de Utilidad (PU), Residual de participación de utilidad (RU) y Márgenes transaccionales de utilidad de operación (TU).

- Investigación de la situación económica que basado en el análisis funcional, que permitirá finalmente determinar si los precios o márgenes de utilidad pactados con los vinculados económicos se realizaron conforme lo hubieran hecho partes independientes bajo circunstancias similares. El cual incluye análisis de comparabilidad, los ajustes contables y técnicos y la obtención de operaciones comparables o rango de precios o margen de utilidad.
- Entrega de la documentación comprobatoria a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

4. ANTECEDENTES:

Teniendo en cuenta los cambios económicos que se han venido presentando especialmente en las últimas décadas, tales como la internacionalización y la globalización de la economía, lo que ha generado oportunidades para que las compañías nacionales e internacionales amplíen sus mercados internacionales y por ende su área de influencia económica derivada de la comercialización de bienes.

Por lo anterior, y dada la importancia de las transacciones económicas realizadas, entre vinculados económicos, los Estados (Países) han adoptado mecanismos de control sobre los precios de los bienes y servicios pactados por dichos vinculados, mediante los metodología denominada "PRECIOS DE TRANSFERENCIA". En Colombia el Estatuto Tributario en sus artículos 260-1 a 260-11 adopta la metodología y en dichos artículos indica: los sujetos obligados, sus obligaciones tales como: Presentar oportunamente las declaraciones; informativas y consolidada, así como la documentación comprobatoria que cada sujeto debe preparar explicando el criterio de selección del método aplicado. Así mismo se contempla las sanciones a las cuales se pueda estar sujeto.

Durante el año gravable 2010, INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. realizó operaciones de venta de bienes con su vinculado económico domiciliado en Miami Florida (mediante PINTO USA INC) y contribuyó al impuesto de renta; por lo que se encuentra sujeto a dar aplicación al método de Precios de Transferencia.

De los criterios adoptados para la selección del método y de su aplicación se debe comprobar que los precios de venta de los bienes enajenados a su vinculado económico son comparables con los precios de ventas para los mismos bienes y en operaciones similares entre personas no relacionadas (Sin vinculación económica). De lo contrario las diferencias encontradas deben tratarse para

efectos de carácter fiscal (Tributario), para la re liquidación (AJUSTE), del impuesto sobre la renta de la Sociedad **INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.** por el año gravable 2010.

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. tiene la obligación de probar a las autoridades tributarias del país “Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales- DIAN” mediante la presentación oportuna de la remisión de la “Documentación comprobatoria”, que los precios pactados en las operaciones realizadas con sus vinculados económicos durante el año gravable 2010, por la venta de bienes comparables a los precios pactados en operaciones similares entre no vinculados.

A través de este estudio, se pretende entonces establecer si las transacciones efectuadas por **INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.** con sus vinculados económicos o partes relacionadas del exterior durante el ejercicio fiscal 2010 se llevaron a cabo de conformidad con el principio de operador independiente o de plena competencia, también conocido como Principio **Arm’s Length**, el cual se consagra en el artículo 260-1 del Estatuto Tributario en los siguientes términos: *“los contribuyentes del impuesto sobre la renta, que celebran operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes”*⁷.

Como antecedente bibliográfico se encuentra que **INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.** ya había realizado un informe de precios de transferencia en el año 2010 para el periodo gravable 2009 el cual fue dirigido por **GUALY Y ASOCIADOS** (consultores y asesores tributarios), y desarrollado por Marcela Plazas Parra y Lilia

⁷LOZANO JIMÉNEZ, Op. Cit. p.160, Artículo 260-1: Operaciones con Vinculados Económicos o Partes Relacionadas.

Johanna Montoya Ardila. Dicho desarrollo fue un acuerdo en el cual la meta era lograr el aprendizaje del Coordinador de Negocios Internacionales para que en el reporte del año 2011 para el periodo gravable 2010 se efectúe directamente por el cargo.

5. JUSTIFICACIÓN

La fundamentación que hace importante el desarrollo del proyecto “**EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL EJERCICIO FISCAL FINALIZADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010**” radica como primera medida, al cumplimiento de la regulación vigente en el Estatuto Tributario en el que obliga a los sujetos a la entrega oportuna de las declaraciones informativa y consolidado ante la **DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES**.

En segunda medida, se encuentra como beneficio que la compañía no será multada por la no presentación de la obligación que se tiene ante la DIAN.

Y en tercera medida, existe la satisfacción del desarrollo de un estudio que no conoce cualquier Ingeniero, de un tema que es relativamente nuevo en el país y que está aplicado en la mayoría de los países; adicional a esto existe la ventaja de que muy pocas entidades tienen dentro de su equipo de trabajo, el perfil con las actitudes y aptitudes para su desarrollo y elaboración.

Una de las ventajas que genera para INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A., es la disminución en costos de elaboración del estudio, y que se evitan los pagos por sanción que puede generar la DIAN ante una no entrega de la documentación comprobatoria o no entregar la información informativa.

La seguridad que el proyecto fue realizado con la mejor calidad y que incluye la totalidad de la información.

6. OBJETIVOS

6.1 OBJETIVO GENERAL

- Presentar el estudio de Precios de Transferencia a la empresa INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A., utilizando una de las metodologías existente para el análisis de libre competencia; con el fin de dar cumplimiento a la entrega para el ejercicio fiscal finalizado a 31 de Diciembre 2010 con la presentación del mismo en el año 2011 ante la DIAN, según a lo establecido por la ley.

6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir si Industrias Fuller Pinto S.A., está obligado a declarar al régimen de precios de transferencia, mediante el análisis de cumplimiento de los tres principios básicos del OCDE según el **Concepto No. 057661 del 23 de Agosto 2005**; para determinar el manejo y profundidad del estudio de precios de transferencia.
- Investigar las operaciones de INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A., cuáles son sus vinculados económicos y movimientos comerciales con el mismo durante el año gravable 2010; mediante la consulta de las Declaraciones de Exportación e investigación histórica de la empresa. Determinar cuántos vinculados económicos manejan y que partidas arancelarias afectaron durante su comercialización.
- Identificar cada uno de los métodos utilizados para el cálculo de margen de utilidad, mediante el análisis de cada uno de ellos determinar cuál es el método con aplicabilidad más efectiva para la determinación de los precios o márgenes de utilidad de las operaciones con el vinculado económico.

- Calcular los precios de referencia para el mundo y para Industrias Fuller Pinto S.A. de las partidas arancelarias comercializadas con el vinculado económico por medio de análisis estadístico, para comprobar de conformidad con el principio del operador independiente una libre competencia con el vinculado económico.
- Preparar la Declaración Individual por Envío de Archivos y la Declaración Informativa Individual de Precios de Transferencia mediante el formulario 120 y 10006 en las fechas establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN para el ejercicio fiscal 2010.

7. MARCO TEÓRICO

Dadas las condiciones actuales de la economía mundial, el estudio de precios de transferencia surge como una herramienta de control, que permite a los sistemas tributarios de cada nación, ejercer una adecuada vigilancia sobre la generación y manejo de utilidades en el territorio de su jurisdicción.

Este mecanismo de control se hace relevante dada la importancia de las transacciones entre compañías vinculadas, pues tales operaciones generan un efecto sobre los ingresos fiscales, derivado de los acuerdos o políticas establecidos entre vinculados en diferentes latitudes del mundo, como por ejemplo los precios de transferencia.

En Colombia se ha procurado dar respuesta a este fenómeno mediante la implantación de regímenes de precios de transferencia a partir del establecimiento de disposiciones legales que son de cumplimiento obligatorio; en particular, la normatividad plasmada en el capítulo XI del título I del Estatuto Tributario.

7.1 ¿QUÉ ES ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Tiene que ver con la valoración de carácter económico sobre las transacciones comerciales sucedidas entre empresas vinculadas, lo que permite la manipulación de las utilidades obtenidas por las diferentes empresas con el fin de maximizar el rendimiento de la inversión.

7.2 PRINCIPIO DEL OPERADOR INDEPENDIENTE

Es cuando dos (2) o más empresas independientes realizan operaciones, los precios de los bienes son por el resultado de las fuerzas del mercado. Contrario a

este, las operaciones en empresas vinculadas; ya que estas se pueden ver afectadas por la relación y el precio o margen utilidad ya no sería el del mercado.

De acuerdo con lo anterior, nace el nombre de principio “Arm’s Length” o de plena competencia, elaborado para argumentar las relaciones fiscales entre los grupos multinacionales y las administraciones tributarias en Precios de Transferencia.

La organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es la líder en la protección de los fiscos nacionales. Siendo este el que da la directriz en aplicación de Precios Transferibles a multinacionales y administraciones tributarias.

La OCDE dispone con respecto al principio de plena competencia que:

- *Cuando dos o más empresas asociadas estén en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieren de las que serían acordados por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de la empresa y someterse a imposición en consecuencia.*

El artículo 260-1 del estatuto Tributario colombiano agrupa el principio de la siguiente forma:

- *“Los contribuyentes del impuesto sobre la renta, que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones, considerando para esa operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.”*

7.3 ¿QUE SON LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Aquellos precios a los cuales una empresa les vende o compra bienes o servicios a un vinculado económico o parte relacionada. Es decir, debe presentarse vinculación económica para poder aplicar los Precios de Transferencia, situación que permite controlar o modificar el precio asignado para las transacciones que se efectúen con sus controlados o vinculados económicos.

7.4 ¿QUIEN ESTÁ OBLIGADO AL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Según el **Concepto No. 057661 del 23 de Agosto 2005** el cumplimiento de las normas de régimen de precios de transferencia es obligatorio para quien:

- **Contribuyentes del impuesto sobre la renta:** son contribuyentes las personas naturales o jurídicas, sobre las cuales reitera el hecho generador del impuesto y que no tiene alguna excepción de la Ley. Los contribuyentes pueden ser de Régimen general u ordinario o Régimen especial.
- **Poseer Vinculación Económica o relación:** Entre los más específicos se encuentran Subordinación, Grupo Empresarial, Presunción de Subordinación, Sucursales, Agencias, Estatuto Tributario, Paraísos Fiscales entre otros. Estos vinculados debe estar en cualquier país diferente a Colombia.
- **Realizo operaciones durante el año gravable con el vinculado económico o parte relacionada en el exterior:** Es decir que deben existir movimientos transaccionales entre las partes llevadas a cabo durante el año gravable que se quiere reportar.

7.5 MÉTODOS PRESENTES PARA CALCULAR EL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD

7.5.1 Métodos tradicionales o Transaccionales (Basados en operación). Son los métodos más directos para determinar si las relaciones comerciales y financieras entre empresas vinculadas se llevan a cabo bajo el principio de independencia o de plena competencia.

7.5.1.1 Precios Comparables No Controlados (PC): Este método consiste en estudiar el precio que se hubiera pactado para las transacciones de bienes o servicios entre independientes en operaciones comparables. Según la OCDE, se manejan 2 formas básicas de desarrollo:

- Comprobando precio asignado a los bienes o servicios en operaciones entre vinculados económicos o partes relacionadas con una transacción de iguales características llevada a cabo con una entidad NO VINCULADA o relacionada bajo circunstancias similares. Es decir, los precios deberían ser muy semejantes si las condiciones contractuales pactadas tanto con las partes vinculadas como con los no vinculados; no fueran diferentes a tal punto que pudiese afectar la determinación del precio. Que también se denominan COMPARABLES INTERNOS.
- Comparando un precio público competitivo con un precio pactado en la transacción de un bien o servicio entre dos o más empresas vinculadas. Es decir, que si los precios pactados entre las partes vinculadas son semejantes a los establecidos en el mercado público, aquí entonces se puede encontrar que los dichos precios se encuentran entre valores del mercado. Y de presentarse diferencia, indicaría que no se está cumpliendo con el principio base del operador independiente o Arm's Length. Que también se denomina COMPARABLES EXTERNOS.

Esta distinción deja notar que es más sencillo conseguir la información de los comparables internos, ya que la información está a disposición de la empresa. No presentando lo mismo el comparable externo. En este caso, el resultado proporcionado por el comparable interno es totalmente suficiente para determinar que el precio está a nivel del mercado.

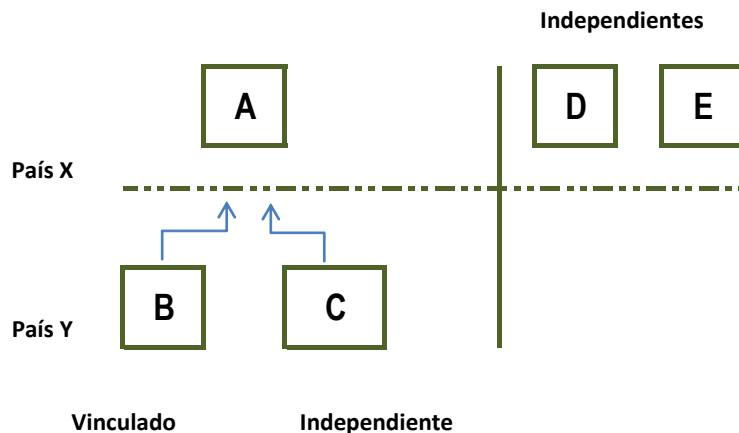
El fundamento esencial que se debe considerar cuando se utiliza este método; radica en que se cuente con el más alto grado de características atribuibles al producto y que presenten similitud entre los comprables. Dando así un resultado más objetivo.

Características como la composición del producto, calidad del producto o servicio, términos de negociación, tipo de distribución, mercado geográfico, entre otro.

La aplicación de este método queda sujeta a la similitud de los bienes o servicios que se pretenden comparar.

- **Metodología del PC**

Ilustración 10. Metodología de los Precios No Comparables.



Fuente: Cartilla de la DIAN Precios de Transferencia.

Una empresa A ubicada en el país XX, compra a su vinculado económico B en el país Y, para consumo final.

A su vez A compra para consumo de otro proveedor independiente C en el país Y.

De igual forma en el país XX existen las empresas D y E, que realizan la misma operación con el mismo tipo de producto y no tiene vinculación económico.

En este caso se podrá comparar el precio de venta entre A y B con el precio pactado entre A y C siempre que se observen los siguientes requisitos:

- El producto sea el mismo o parecido en calidad, tipo y cantidad
- Las transacciones ocurran durante el mismo lapso de tiempo, en la misma etapa de producción / distribución y bajo las mismas o parecidas condiciones.
- Los términos de ventas sean iguales o similares.

De igual forma podrían compararse los precios entre A y B con los pactados entre D y E, siempre que se observen entre otros requisitos los siguientes:

- Ambos productos estén en un mercado igual o similar.
- Ambos compradores estén en un mercado igual o similar.
- Las transacciones ocurran durante el mismo lapso de tiempo, en la misma etapa de producción/distribución y bajo condiciones iguales o similares.
- Los términos de venta sean iguales o similares.

Aunque no se cumplieran, entre otras las anteriores condiciones esas transacciones se podrían comparar si fuera posible realizar ajustes razonables mediante los cuales se eliminarán las diferencias existentes entre dichas operaciones.

7.5.1.2 Precios de Reventa (PR): Este método consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o de prestación de un servicio entre vinculados económicos o partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien o del servicio a partes independientes, por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta obteniendo entre partes independientes en operaciones comparables. El porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

Es aplicable en empresas cuyo énfasis económico está en la distribución, ya que éste permite establecer el precio de adquisición de los bienes o servicios disminuyendo para el efecto el margen bruto de utilidad.

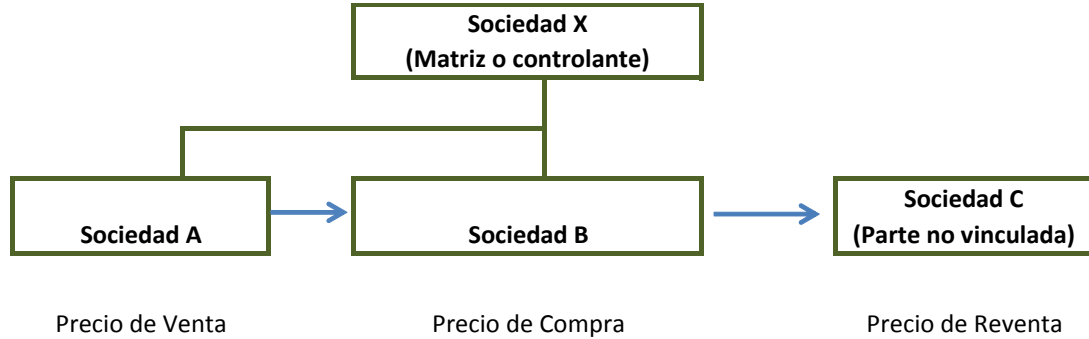
Se necesitan los siguientes datos para el estudio:

- El margen de reventa obtenido por el propio revendedor sobre bienes o servicios comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables.
- El margen que obtiene un revendedor independiente en operaciones no controladas independientes comparables.

Este método difiere al de precios comparables no controlados, en que otorga mayor énfasis al análisis funcional de la empresa que a las características físicas del producto. Siendo este método mucho más efectivo, cuando las operaciones no vinculadas y las vinculadas sean comparables en la generalidad de sus características excepto en el producto mismo.

- **Metodología del PR**

Ilustración 11. Metodología de Precios de Reventa.



Fuente. Idem

Supóngase que la sociedad B será la parte a analizar. Para ello el método precio de reventa establece que la parte examinada (B) lleva a cabo la compra de un bien o servicio a una sociedad vinculada (A) y a su vez, vende dicho bien o servicio a una sociedad o relacionada (C), el precio que se pacte para esa operación (A y B) debe ser similar al pactado para la operación entre B y C en la actividad de reventa menos un margen bruto adecuado que permita al revendedor (B) cubrir sus gastos de venta y administración y además obtener una utilidad propia.

Este método establecería un precio de compra de mercado de la sociedad B a la sociedad vinculada (A), a partir del precio de venta que realizaría dicha empresa (B) a una parte no vinculada (C).

En términos sería de la siguiente manera:

- $PA = PR (1 - Mb)$

Dónde:

PA = Precio de adquisición que deben pactar las sociedades vinculadas

PR = Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes

Mb = (Margen bruto de utilidad o margen del precio de reventa)

$$- Mb = UB / VN$$

Dónde:

UB = Utilidad Bruta

VN = Ventas Netas

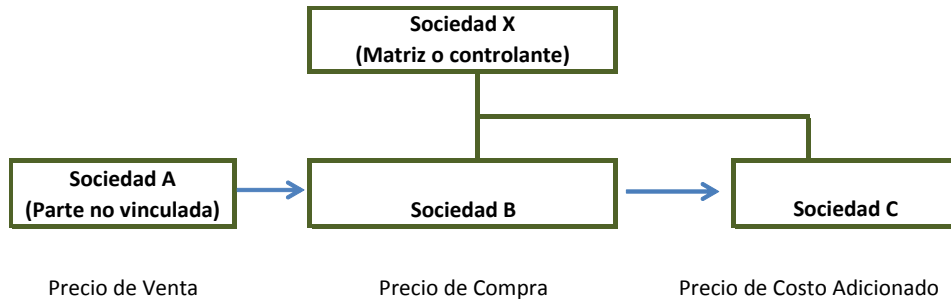
7.5.1.3 Costo Adicionado (CA): Consiste en multiplicar el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta obtenida entre partes independientes en operaciones comparables. Para su determinación se toma como base el costo de producción de los bienes o servicios vendidos al vinculado económico o parte relacionada; en tal caso, el precio de transferencia se podrá determinar sumando al costo de producción un margen o porcentaje que, a su vez, equivaldría al margen del que el producto de un bien o servicio obtendría cuando el producir o ha desarrollado un bien intangible propio.

Los ajustes pueden deberse a diferencias en la rotación anual del inventario de la compañía, los términos contractuales, los costos de transporte, o cualquier otra diferencia que resulte igualmente identificable y cuantificable.

Este método es conveniente cuando se trata de validar una operación de compra venta de bienes o servicios efectuada entre vinculados económicos o partes relacionadas cuando estos tienen un proveedor no vinculado o relacionado.

7.5.1.3.1 Metodología del CA

Ilustración 12. Metodología del Costo Adicionada.



Fuente. Idem

Teniendo en cuenta que la sociedad analizada es la B, entonces el precio al que B le debe vender el bien o servicio C debe ser un precio suficiente para cubrir los costos y gastos involucrados en la operación, más un margen adecuado de utilidad de mercado que hubieran pactado dos o más empresas independientes.

Este método establece un precio de venta de mercado de la sociedad B a la sociedad vinculada A, a partir del precio de compra que realiza dicha empresa B a una parte no vinculada C.

Lo que este método establece en términos formales es lo siguiente:

$$- PM = \text{Costo} (1 + Ub)$$

Dónde:

PM = Precio de mercado al que deben pactar las sociedades vinculados o relacionadas la operación.

Costo = Costo de los bienes y servicios pactado entre dos empresas independientes.

$$- Ub (\text{Porcentaje de Utilidad Bruta}) = UB / CV$$

Dónde:

Ub = Utilidad Bruta

CV = Costo de Ventas Netas

7.5.2 Métodos no tradicionales (Basados en las utilidades de la operación).

Se busca evaluar la rentabilidad obtenida en las operaciones por los vinculados económicos o partes relacionadas y por las partes independientes, siempre que se tengan funciones y riesgos similares, con el fin de determinar si las condiciones entre dichos vinculados responden a las de plena competencia.

Parte de la rentabilidad o beneficios obtenidos por empresas vinculadas y no vinculadas, en los cuales la similitud física entre los bienes y servicio ya no es relevante.

7.5.2.1 Participación de Utilidad (PU): Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas en la proporción que hubiera sido asignado con o entre partes independientes.

Los criterios a tener en cuenta son los siguientes:

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

Este método trata de eliminar la incidencia que sobre las utilidades generan las condiciones de vinculación, sumando la utilidad o los beneficios totales de las operaciones entre vinculados económicos o partes relacionadas y repartiéndola de acuerdo con las aportaciones realizadas para la ejecución de dichas operaciones.

La implementación del método debe darse con base en el análisis funcional, es decir, teniendo en cuenta las funciones realizadas, los activos involucrados y los riesgos asumidos por cada vinculado en la operación, completándolo en lo posible con datos externos sobre el mercado permitan demostrar cómo hubieran repartido la utilidad empresas independientes en circunstancias similares.

Como ventaja del método se encuentra que las operaciones como comparables no tienen que ser exactamente iguales a las transacciones que se están tratando de probar.

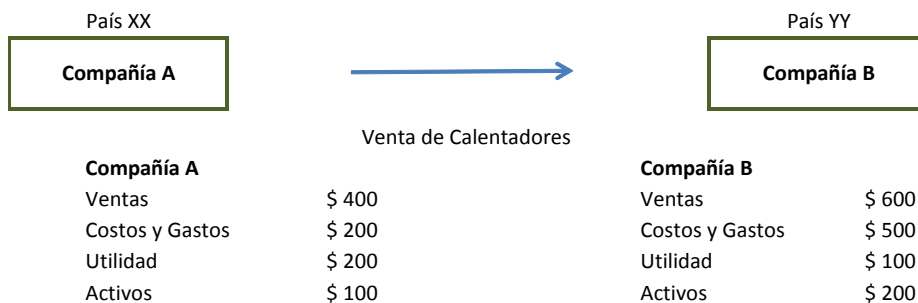
Este método es utilizado usualmente cuando dos o más operaciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas están íntimamente ligadas, de tal manera que incluso empresas independientes que operen en condiciones de mercado acordarían una especie de «Sociedad o Alianza Estratégica» y posteriormente establecerían los términos de división de las utilidades entre ellas.

La aplicación de este método dependerá de las circunstancias concretas de cada caso. Para esto la OCDE señala algunas directrices posibles de aplicación para el método.

7.5.2.1.1 Metodología del PU: Determina en primer lugar la utilidad global de todos los vinculados económicos o partes involucrados en las operaciones, para posteriormente asignar tal utilidad de conformidad como lo hubieran asignado empresas independientes en condiciones similares. Esta determinación se fundamenta en las funciones detalladas que se llevan a cabo.

La compañía A productora en el país XX vende a su vinculado la compañía B, ubicada en el país Y. La compañía B adecua el producto al mercado local de su país, en donde lo comercializa bajo su propia marca.

Ilustración 13. Metodología de la Participación de Utilidad.



Fuente: Idem.

Los costos y gastos B están compuestos así:

Compra de producto terminado a A \$400

Costos y Gastos Propios \$100

Utilidad

Compañía A \$200

Compañía B \$100

Total Utilidad \$300

La utilidad total de \$300 debe ser distribuida en este caso de acuerdo con las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada una de las compañías como lo harían partes independientes.

7.5.2.2 Residual de Participación de Utilidades (RU): Este método es muy similar al método de participación de utilidades (PU), la diferencia radica en que este método es aplicable a empresas que utilizan intangibles significativos en la operación y el anterior no.

Permite una distribución adecuada del remanente de las utilidades, previa distribución de las mismas y asignando un retorno adecuado cuando en las operaciones se involucren intangibles en una proporción importante.

- **Metodología del RU**

El método residual de participación consiste en asignar la utilidad de la operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes; cumpliendo las siguientes reglas:

- Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas.
- La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes parámetros.
 1. Determinará utilidad mínima de cada uno de los vinculados económicos mediante la aplicación de cualquiera de los métodos de precios de transferencia, sin utilizar intangibles.
 2. Determinar utilidad residual, esta se obtiene disminuyendo la utilidad mínima, de la utilidad de operación global. La cual será distribuida entre los vinculados económicos involucrados o partes relacionados. Se debe tener en cuenta los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos.

7.5.2.3 Márgenes Transaccionales de utilidad de operación (TU): Consiste en determinar para transacciones entre vinculados económicos o partes relacionadas la utilidad de operación que hubiera obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que tomen en cuenta variables como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Analiza la utilidad operativa sobre una base apropiada a la transacción mediante el uso de indicadores financieros y compara la utilidad de operación obtenida con partes vinculadas, con la utilidad de operación obtenida en operaciones no vinculadas o con terceros independientes.

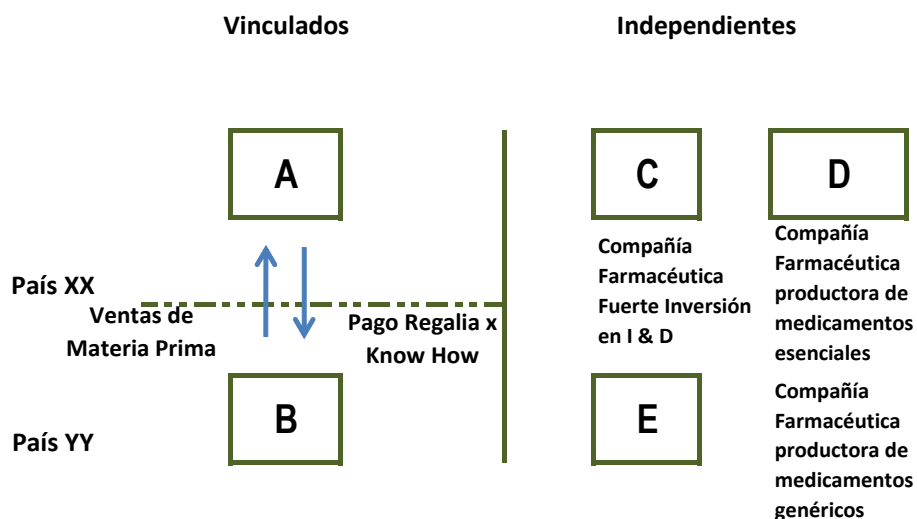
Para obtener el resultado se hace necesario el análisis funcional de la empresa vinculada y de las empresas independientes, a fin de determinar si las operaciones son comparables.

- **Metodología del TU**

Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Definir parte a analizar
- Realizar análisis funcional
- Segmentar operaciones a evaluar de la parte analizada.
- Determinar periodo de años a utilizar
- Búsqueda y selección de compañías comparables con base en el análisis funcional de la compañía examinada.
- Análisis de resultados financieros de las partes analizadas y compañías comparables.
- Ajustar diferencias significativas
- Selección de indicadores de utilidad
- Cálculo del rango de mercado.

Ilustración 14. Metodología de la Transacción de Utilidad de Operación.



Fuente: Idem.

Una empresa A ubicada en el país XX, compra a su vinculado económico B en el país YY materia prima para la producción de medicamento esencial. La empresa A cobra a B una regalía por el uso del know how para la producción de dicho medicamento en el país Y.

Se puede entonces comparar el margen operativo obtenido en las operaciones entre A y B con el margen operativo obtenido por empresas independientes (C, D, E) teniendo en cuenta el análisis funcional determinado previamente y de ser necesario hacer ajustes cuantitativos y cualitativos razonables.

Para determinar si una empresa está operando a valores del mercado, resulta necesario establecer mediante utilización de un indicador de utilidad o alguna razón financiera. Entre los cuales se podrían utilizar el margen operacional, Margen sobre costos y gastos, rendimiento sobre activos, retorno sobre patrimonio, razón Berry, entre otros.

7.6 DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA

De acuerdo al artículo 260-4 del Estatuto Tributario, todo contribuyente del impuesto a la renta y complementarios que celebren operaciones con vinculado económicos o partes relacionadas del exterior deberán preparar y conservar documentación comprobatoria y ser disponible por si en cualquier motivo si es necesaria ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

7.6.1 Contribuyentes obligados a preparar y conservar documentación comprobatoria. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, que en dicho año gravable hubieran celebrado operaciones con vinculados económicos o partes relacionados o residentes en el exterior y cuyo patrimonio bruto a 31 de Diciembre de 2010 hubiera sido igual o superior al equivalente en cien mil (100.000) UVT (\$2.455.500.000) o cuyos ingresos brutos en el mismo año hayan sido iguales o superiores al equivalente de sesenta y un mil (61.000) UVT (\$1.497.855.000). Las resoluciones son expedidas en año inmediatamente anterior al año gravable en estudio. Y la elaboración y presentación del estudio se desarrolla el siguiente año en curso al de presentación.

No se necesita guardar documentación comprobatoria aquellos cuyos tipo de operación ingresos, egresos, activos y pasivos, señalados en el artículo 5 del Decreto 4349 de 2004, cuyo monto anual acumulado en el correspondiente año gravable no supere las diez mil (10000) UVT (Unidad Valor Tributario), es decir \$245.550.000.⁸

⁸ El valor fijado por el año 2010 para la Unidad de Valor Tributario – UVT mediante la Ley 1430 de Noviembre 19 de 2010 Resolución DIAN 012066 del 10 de noviembre de 2009, es de veinte cuatro mil quinientos cincuenta y cinco pesos (\$24.555).Tipo de letra).

7.6.2 Contenido de la documentación comprobatoria. Este documento final es importante cumplirlo bajo los requerimientos establecidos en el Artículo 7, Decreto Reglamentario 4349 de 2004 en el que informa cuales son las especificaciones para la entrega final; en el que se establecen los siguientes puntos:

- **Información General:** en relación con el contribuyente obligado, con el vinculado económico o parte relacionada y en caso de situación de control o grupo empresarial.
- **Información Específica:** Debe presentarse una descripción detallada de cada uno de los tipos de operación, partes que intervienen, objetivos, análisis funcional de cargos, estrategias comerciales, información sobre el sector y el entorno, indicadores de rentabilidad, descripción de ajustes técnicos y conclusiones detalladas de la conformidad del análisis de precios de transferencia.
- **Información Anexa:** Se debe presentar información anexa adicional a la específica como estados financieros, soporte de contratos entre las empresas, estudio estadístico del análisis presentado.

7.7 SANCIONES RELACIONADAS CON LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA

Por no presentación de documentación comprobatoria (El artículo 260-10 del Estatuto Tributario) define las siguientes sanciones:

- El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, es decir, para información entregada de manera extemporánea, que presente errores, no corresponda a lo solicitado o no permita verificar la aplicación de los precios de transferencia. Este monto no debe exceder la suma equivalente a quince mil unidades de Valor Tributario,

Artículo 260-10 (15.000 UVT = \$376.980.000 año 2011; teniendo en cuenta que el valor UVT es de \$ 25.132). Ley 1430 de Diciembre 29 de 2010 Resolución 012066 de Noviembre 19 de 2010.

- El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, respecto de los cuales no se suministró la información, sin que exceda la suma equivalente a veinte mil Unidades de Valor Tributario, Artículo 260-11 (20.000 UVT = \$502.640.000 año 2011, teniendo en cuenta que el valor UVT es de \$25.132). Ley 1430 de Diciembre 29 de 2010 Resolución 012066 de Noviembre 19 de 2010).

8. DISEÑO METODOLÓGICO:

8.1 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN:

El desarrollo de la investigación se fundamenta en primera medida en el planteamiento y justificación de: en qué método se debe hacer el enfoque de la investigación; determinando con esta la viabilidad y confiabilidad, y logrando el objetivo de determinar si la compañía cumple con el principio de plena competencia o Arm's Length. De acuerdo al método de investigación seleccionado se desarrolla un estudio correlacional que consiste en ver la relación que existe entre variables internas y externas. La población para esta se establece como finita ya que se enfocaría solamente en los registros a nivel nacional de todos los procedimientos de exportaciones que se presentaron durante el año gravable estudio.

La población con la que se realizará el estudio son todas las declaraciones de exportación que se manifestaron durante el año gravable estudio ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. Adicional a esto, se debe tomar como criterio de accesibilidad y de inclusión todas aquellas declaraciones de exportación en la cuales cumplan con los criterios de misma partida arancelaria y bajo la mayor cantidades de características comunes para evitar el riesgo de irregularidad.

Bajo este esquema se inicia el desarrollo del estudio. De acuerdo con esto se implementa el desarrollo estadístico que dará a lugar a un comportamiento entre el mercado interno y externo a la compañía. Cuyos datos principales son los rangos intercuartiles, límite inferior, límite exterior, mediana, entre otros. De acuerdo con estos rangos y comparándolos entre el mercado externo se determina si los

precios se encuentran dentro del rango de precio de transferencia del mercado y si se cumple con el principio de libre competencia a cabalidad.

Posterior a esto se documenta todo el proceso para que la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales tenga el soporte del estudio y que envíen la respectiva aprobación de la información declarada.

9. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

9.1 MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SELECCIÓN DEL MÉTODO A SER APLICADO

Con fundamento en el artículo 260-2 del Estatuto Tributario, en el cual se establecen los métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, los obligados al régimen de transferencia podrán emplear alguno de tales métodos para evaluar si las operaciones con los vinculados económicos o partes relacionadas están dentro del rango en el cual se encontrarían las operaciones entre partes independientes.

Para la selección de uno u otro método, se debe tener en cuenta que debe ser el más apropiado en concordancia con lo establecido en el inciso segundo del numeral 7 del artículo 7 del Decreto 4349 de 2004, donde se señala que el método a aplicar será:

- El que mejor refleje la realidad económica del tipo de operación.
- El que sea compatible con la estructura empresarial y comercial.
- El que cuente con la mejor cantidad y calidad de la información.
- El que contemple el mayor grado de comparabilidad.
- El que requiera el menor nivel de ajustes.

Los métodos que señala la ley para establecer los precios de transferencia, con el fin de determinar la razonabilidad del precio o margen de utilidad de las operaciones con los vinculados económicos o partes relacionadas son los siguientes:

- a. Métodos basados en la operación
 - Método Precio Comparable no Controlado
 - Método Precio de Reventa
 - Método Costo Adicionado
- b. Métodos basados en las utilidades de la operación
 - Método de Partición de Utilidades
 - Método Residual de Partición de Utilidades
 - Método Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

De las dos clases de métodos señalados anteriormente, los primeros se consideran como los medios más directos para determinar si las relaciones comerciales y financieras entre empresas vinculadas se llevan a cabo bajo el principio del operador independiente. Por este motivo el método por el cual se enfoca este estudio; es por el de Precios Comparables no Controlados con investigación externa.

9.2 DESCRIPCIÓN DE ÁREAS ESPECÍFICAS DE TRABAJO

En la actualidad la sede Administrativa y Planta Principal de Industrias Fuller Pinto S.A. se encuentra ubicado en la ciudad de Bogotá, en la Calle 12B No. 68 B – 25. Cuenta con una estructura organizacional que se encuentra constituida por los siguientes departamentos:

- Gerencia General
- Gerencia de Proceso de Producción, Cooperativa, Fuerza y Calidad.
- Gerencia de Proceso de Administrativos, Financiera y de Talento Humano.
- Gerencia de Proceso de Proyectos Importaciones y Compras.
- Gerencia de Negocios Internacionales y Exportaciones.
- Gerencia de Proceso de Ventas Tradicionales.
- Gerencia del Proceso de Venta Directa.

- Gerencia del Proceso de Licitaciones y Contratación.

Cada uno de los departamentos se encuentra encargado de dirigir sus respectivos procesos como se especifica a continuación:

9.2.1 Gerencia General. La gerencia es la encargada de dirigir estratégicamente el desarrollo de la empresa conforme a las directrices de los socios y el plan de desarrollo organizacional.

Entre sus funciones se encuentran:

- Planear, ejecutar y controlar el desarrollo de los planes, programas y actividades de la empresa conforme a directrices de los socios y plan de desarrollo organizacional.
- Proyectar y controlar con cada una de las gerencias acciones que con lleven al cumplimiento del 100% de los presupuestos, planes y programas establecidos
- Controlar el cumplimiento de las responsabilidades asignadas a cada cargo y plantear acciones de mejora.
- Efectuar revisiones periódicas al sistema de gestión de calidad con el fin de determinar la efectividad del mismo.
- Velar por el eficiente funcionamiento del control interno de la compañía.
- Garantizar la generación de información financiera íntegra y confiable.
- Velar por la custodia y cuidado de los activos de la empresa.
- Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.
- Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus

colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos

9.2.2 Gerente de Procesos de Producción, Cooperativa, Fuerza y Calidad. La gerencia de Producción es la encargada de dirigir estratégicamente los procesos de producción para cumplir con el presupuesto mensual de producción de acuerdo a la capacidad instalada de la planta.

Entre sus funciones se encuentran:

- Planear los procesos y procedimientos de la planta con el propósito de cumplir con los estándares, programación y presupuesto de producción.
- Administrar el personal y recursos de la planta con el propósito de cumplir la programación de producción, optimizar los resultados y bajar costos.
- Supervisar el adecuado funcionamiento de la planta garantizando el 100% de la capacidad instalada.
- Garantizar el cumplimiento de los requisitos legales de la cooperativa.
- SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD. Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.
- LIDERAZGO. Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

9.2.3 Gerente de Procesos Administrativos, Financieros y Talento Humano.

La gerencia Administrativa planea y proyecta la empresa para el logro de los objetivos y visión organizacional.

Entre sus funciones se encuentran:

- Realizar la planeación y proyección de la compañía para el logro de los objetivos organizacionales y visión.
- Administrar los recursos físicos y económicos de la empresa.
- Realizar seguimiento a los reglamentos, manuales y normatividad de la compañía.
- Supervisar y verificar la eficacia, conveniencia y preservación del sistema de gestión de calidad.
- Coordinar la gestión administrativa en aspectos como gestión de inventarios, compras, manejo de activos físicos, almacén y despacho.
- **SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.** Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.
- **LIDERAZGO.** Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

9.2.4 Gerencia de Proyectos, Importaciones y compras. Gerencia encargada de dirigir estratégicamente el plan de mercadeo direccionado al posicionamiento de las marcas y cumplimiento de los presupuestos de la compañía.

Entre sus funciones se encuentran:

- Planear, ejecutar y controlar el desarrollo de los planes de mercadeo.
- Elaborar el plan de mercadeo y ventas para la divulgación de los productos con base en la competencia y análisis de los mismos.
- Administrar todos los recursos de la compañía y lograr el buen funcionamiento de los mismos para el cumplimiento de las actividades.
- Implementar el sistema de información que identifique las necesidades del área.
- **SISTEMA GESTIÓN CALIDAD.** Determinar de forma eficaz las fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos a través del cumplimiento de los procesos y procedimientos del Sistema de gestión de control de calidad, así como el desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios, liderar y coordinar al personal y utilizar sistemas de control.
- **LIDERAZGO.** Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Dirigir el personal del área y lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

9.2.5 Gerencia de Negocios Internacionales y exportaciones. Es reconocido por ser el encargado de elaborar el plan de mercadeo y ventas a nivel internacional con base en la información comercial y estadística de ventas, estudio de la competencia y análisis de producto.

Entre sus funciones se encuentran:

- Elaborar el plan de mercadeo y ventas a nivel internacional con base en la información comercial y estadística de ventas.

- Comercializar los productos de Industrias Fuller Pinto S.A. a nivel internacional de acuerdo a las políticas de ventas y presupuesto anual establecido.
- Realizar seguimiento, recaudo y control de la cartera de los clientes atendidos.
- Garantizar la satisfacción del cliente por la calidad en el servicio y de los productos.
- **SISTEMA GESTIÓN DE CALIDAD.** Determinar de forma eficaz las fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos a través del cumplimiento de los procesos y procedimientos del Sistema de gestión de control de calidad, así como el desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios, liderar y coordinar al personal y utilizar sistemas de control.
- **LIDERAZGO** Dirigir un equipo de trabajo y lograr que cumplan con los objetivos y compromisos adquiridos.

9.2.6 Gerente de Proceso de Ventas Tradicionales. Es el encargado de dirigir estratégicamente la fuerza de ventas y personal administrativo para el cumplimiento de los presupuestos asignados al área.

Entre sus funciones se encuentran:

- Planear, ejecutar y controlar los planes, programas y actividades del área comercial para el cumplimiento de las metas propuestas.
- Velar por el cumplimiento de las políticas de ventas a nivel nacional, clientes existentes y manejo de rentabilidad bruta, en coordinación con Gerencia General.
- **SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.** Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.

- **LIDERAZGO.** Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

9.2.7 Gerencia de Venta Directa. La gerencia de Venta Directa se encarga de planear, ejecutar y controlar la gestión de ventas con base en el desarrollo de la estrategia comercial y cumplimiento del presupuesto anual.

Entre sus funciones se encuentran:

- Diseñar e implementar estrategias comerciales para garantizar el posicionamiento de productos de FullCenter.
- Cumplir los presupuestos de ventas y recaudo de cartera.
- Garantizar la satisfacción del cliente.
- SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD. Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.
- LIDERAZGO. Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

9.2.8 Gerencia del Proceso de Licitación y Contratación. Este departamento se identifica por implementar, ejecutar y hacer seguimiento al proyecto de licitaciones que permita a la empresa participar de manera exitosa ante los entes públicos y privados en las licitaciones de las líneas autorizadas.

Entre sus funciones se encuentran:

- Elaborar un proyecto de licitaciones que permita a la empresa participar de manera exitosa en las licitaciones de las líneas autorizadas.
- Cumplir con el presupuesto de ventas en licitaciones y realizar seguimiento de cartera.
- Garantizar la satisfacción del cliente a través de las condiciones a ofrecer y la calidad de los productos y oportunidad de entrega
- Determinar de forma eficaz las fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos a través del cumplimiento de los procesos y procedimientos del Sistema de gestión de control de calidad, así como el desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios, liderar y coordinar al personal y utilizar sistemas de control.
- **SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.** Definir y establecer políticas, planes y sistemas de calidad, diseñar y desarrollar procesos de mejora, coordinar personal para la consecución de los objetivos del sistema, controlar y retroalimentar el sistema.
- **LIDERAZGO.** Liderar grupo de trabajo, impartir directrices y estrategias funcionales con calidad y eficiencia, diseñar objetivos de trabajo claros y efectivos, entrenar y retroalimentar el equipo de trabajo. Lograr su gestión efectiva y adecuada para la consecución de los objetivos, comprometiéndose en el desarrollo de sus colaboradores, su evaluación y utilización del potencial y las capacidades individuales de los mismos.

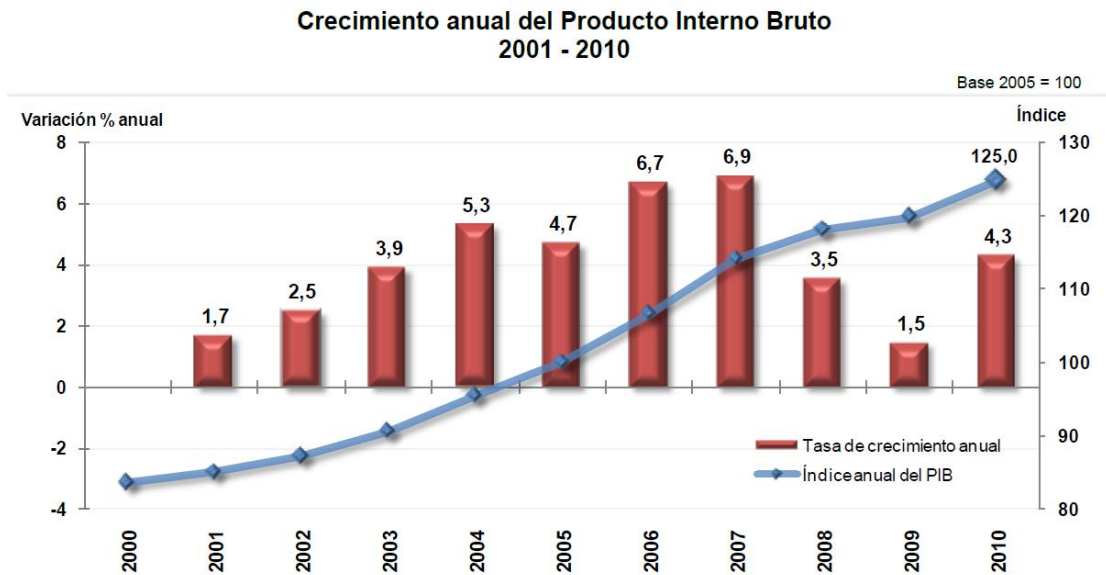
Todas las gerencias mencionadas tienen a su cargo un equipo de trabajo que según la necesidad pueden desarrollarse de la siguiente manera:

- Directores
- Coordinadores
- Jefes de Cuenta
- Asistentes
- Auxiliares

9.3 CONTEXTO INTERNACIONAL DEL SECTOR EXTERNO

Actualmente la economía ha sufrido una pérdida en su dinamismo y a lo largo del crecimiento de la economía se puede identificar que los países emergentes en desarrollo lideran el crecimiento económico. En 1989 el crecimiento del PIB tenía un porcentaje de 3.8% superior al de economías avanzadas que era del 2.7% y en el cierre del año 2007 es de 6.9%; sin embargo, se refleja que para el cierre de 2009 el PIB reportó una variación negativa de 1.5% siendo una de las valoraciones más bajas registradas a nivel macroeconómico. Sin embargo, durante el 2010 el PIB reportó una variación de 4.3% lo que evidencia una recuperación en la economía colombiana debido al aumento en el consumo y en obras civiles. (Ver Gráfica 1)

Gráfica 1. Crecimiento Anual del Producto Interno Bruto⁹



Fuente: DANE – Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

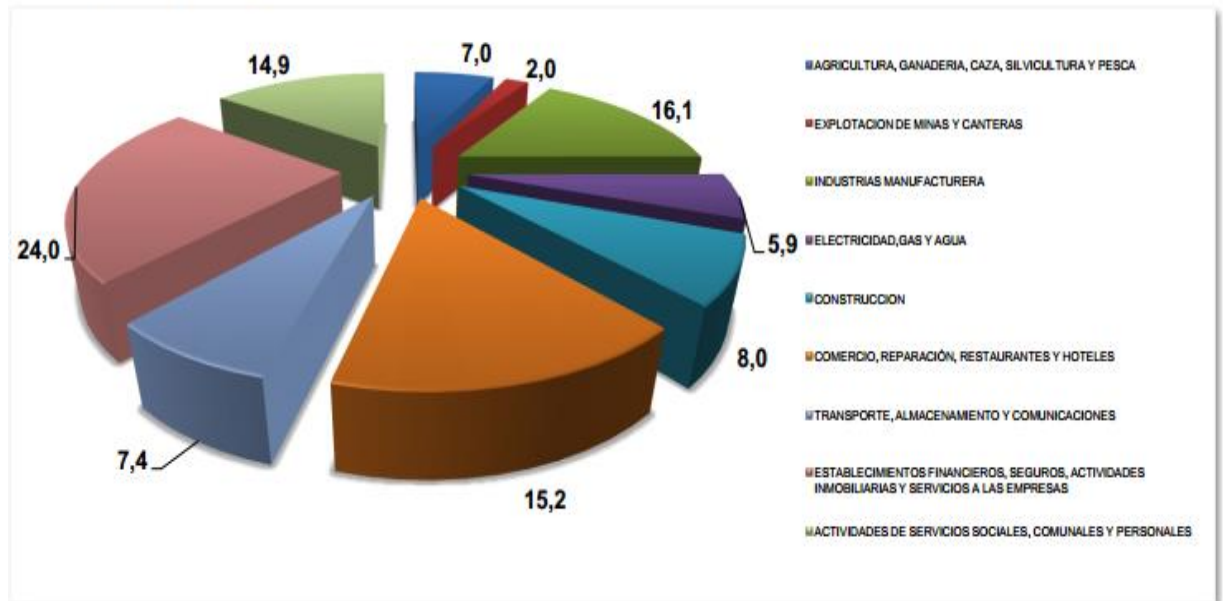
Por otro lado en el contexto interno se presentó una caída en la inversión del - 5.2%, mostrando una variación negativa del 0.7%.

Los sectores económicos que más crecieron durante el 2010 fueron Minería y Canteras. El sector que presentó menor crecimiento fue el agropecuario. En relación con el año anterior 2009 se observa que los sectores que más variación positiva tuvieron fueron Industrias manufacturera, Comercio, Reparación, Restaurantes y hoteles y Transporte de Alimentos con un crecimiento del 1%, 5.7% y 4.4% respectivamente en comparación con el año anterior, También se observa que el sector que más decreció durante el 2010 fue el de la construcción con una disminución de 6.5% en relación al 2009. (Ver Gráfica 2)

⁹ DANE, Producto Interno Bruto – Cuarto Trimestre de 2010 – Base 2008. Boletín de Prensa No. 4, Bogotá D.C., 24 de marzo 2011. Pag. 2

Gráfica 2. Variación porcentual del PIB 2010¹⁰

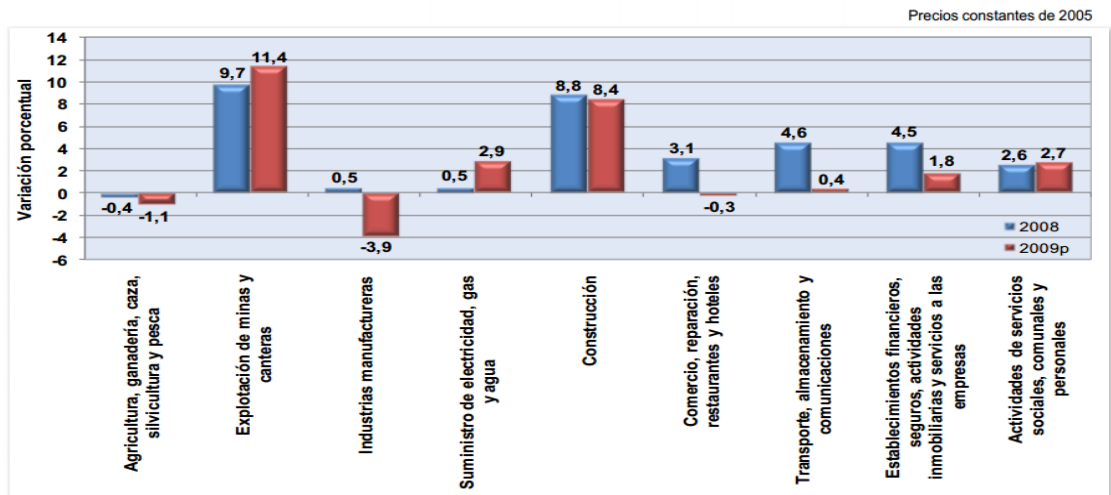
Participación por grandes ramas de actividad año 2010 provisional



Fuente: DANE – Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

Gráfica 3. Variación porcentual anual del PIB¹¹

Tasas anuales de crecimiento por rama de actividad 2008 - 2009p



Fuente: DANE – Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

¹⁰ DANE, Cuentas Departamentales – Base 2005, Resultados PIB departamental, 2009 y 2010. Boletín de Prensa, Bogotá D.C., 25 de mayo 2012. Pág., 16.

¹¹ DANE, Producto Interno Bruto – Cuarto Trimestre y Total Anual de 2010 – Base 2005. Presentación PIB IV Trimestre 2010. Bogotá D.C, 24 de marzo de 2011. Pág., 5.

En el contexto mundial es importante mencionar que Asia es el motor del crecimiento mundial, es uno de los vecinos que debemos considerar como potencial para las exportaciones colombianas. En el crecimiento del comercio mundial, Asia ocupa el primer lugar con un 44% liderado por China en un 26%, vemos que América Latina está en un cuarto lugar después de los EEUU y la zona Euro, la diferencia con la Zona Euro es solo de 1%, lo que demuestra que las economías en vía de desarrollo están en constante crecimiento sin darle importar que aún son muy jóvenes.

En este contexto donde el mundo ha cambiado se observa que el crecimiento real de las exportaciones a abril de 2011 es de 36.4% en relación al mismo mes del año anterior; en efecto a abril del 2011 las exportaciones ascendieron a US\$ 4.697,3 mientras que en el mismo mes del 2010 el monto alcanzado había sido de US\$3.491,0 millones. Este resultado se explica principalmente por el aumento en las exportaciones tradicionales.¹²

9.3.1 ¿Para dónde van las exportaciones colombianas? Dentro del comercio exterior es importante la experiencia y no solo el conocimiento. Es tanta la información que las empresas y funcionarios manejan que creen saber todo lo referente al comercio exterior, no obstante, el tema de las exportaciones es complejo, por esta razón, se debe trabajar con cautela. Además lo más importante cuando se exporta es obtener la retribución económica adecuada por los bienes y servicios que se comercializan a nivel internacional.

Sector Externo

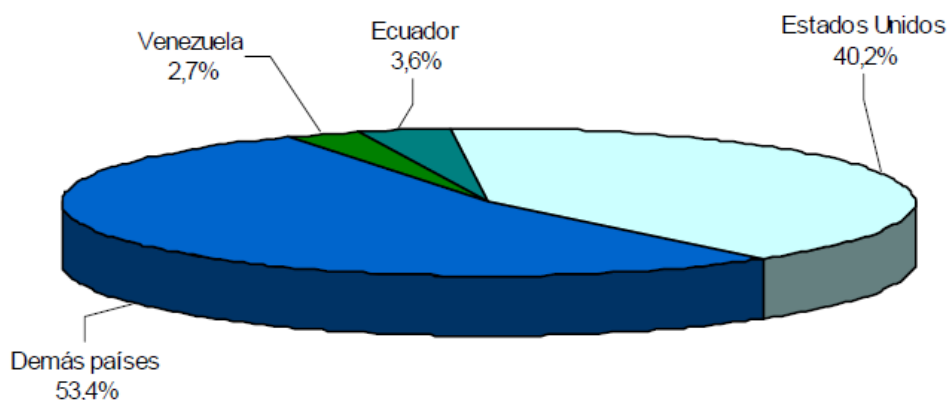
El año 2007 para Colombia fue catalogado como un buen año, el monto de las exportaciones fue cercano a los 30.000 millones de USD. Lo que lleva corrido del 2011 Estados Unidos ha sido el principal destino de las exportaciones

¹² Ibid.

colombianas, con una participación de 40,2% en el valor total exportado; le sigue en su orden, Ecuador un 3,6% y Venezuela con 2,7%. Adicional a esto se presenta un 53,4% correspondiente a exportaciones FOB relacionadas con diferentes países. (Ver Gráfica 4)

Gráfica 4. Distribución Porcentual del valor FOB de las Exportaciones según país destino Enero - Abril 2011¹³

Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones totales, según país de destino Enero – abril 2011



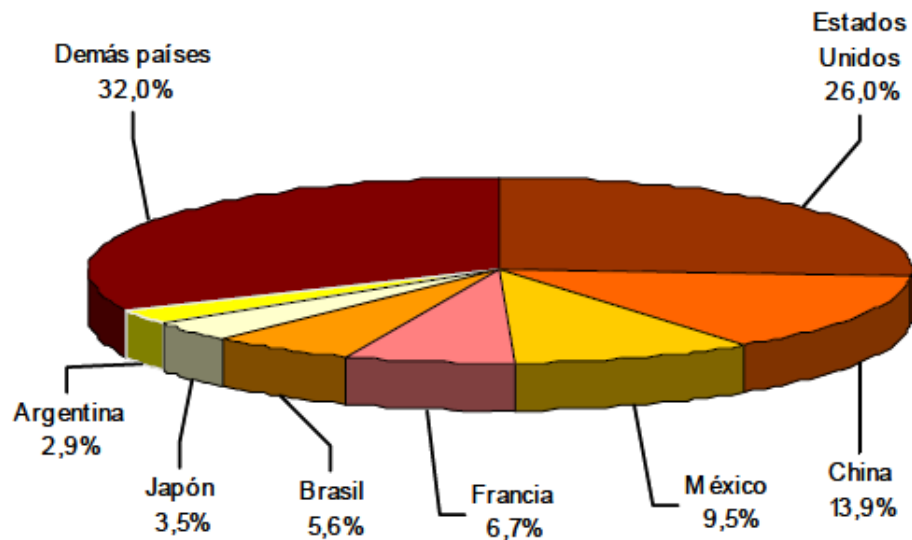
Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

Aunque el comercio como es evidente muestra una baja participación del mercado de China podemos establecer que su participación vendrá en aumento al ser un mercado potencial interesante. En conclusión será un mercado al que debemos apuntar no solamente por el número de población que posee, sino por la dinámica del comercio que todo el Asia Pacífico tiene. El 26,6% de las importaciones realizadas en marzo 2011 fueron procedentes del Estados Unidos, el 13,9% a China, el 9,5% - el 6,7% - el 5,6% - el 3,5% y el 2,9% fueron efectuadas a México, Francia, Brasil, Japón y Argentina respectivamente. (Ver Gráfica 5).

¹³ DANE, Exportaciones a Estados Unidos – Venezuela – Ecuador Enero Abril 2008 - 2011. Boletín especial de la Dinámica de Comercio Exterior, Bogotá D.C., 8 de Junio de 2011. Pág. 4

Gráfica 5. Distribución porcentual del valor CIF de las importaciones según país de origen total nacional a Marzo 2011¹⁴

**Distribución porcentual del valor CIF de las importaciones según países de origen
Total nacional
Marzo 2011**

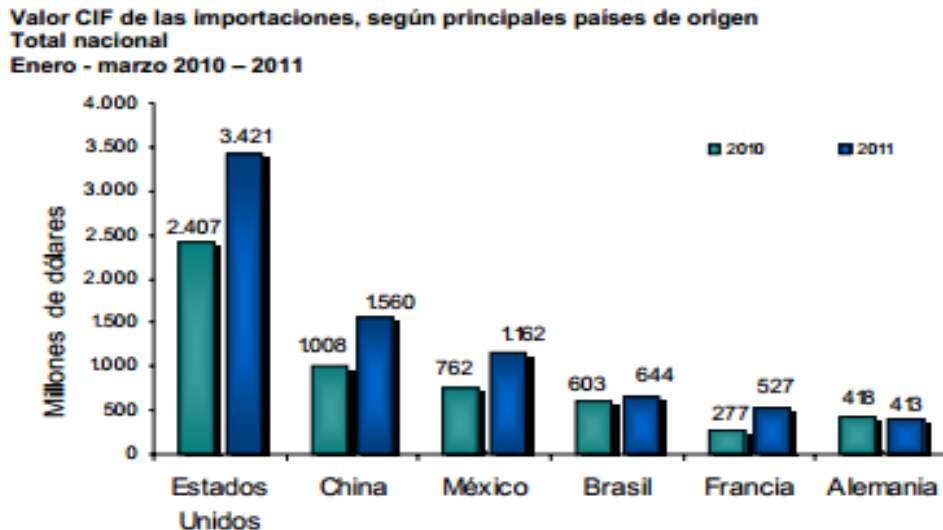


Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

El comportamiento de esas mismas variables en relación con el mismo periodo en el año 2010 ha tenido un notable crecimiento a excepción de China, México, Francia, Brasil quienes han venido disminuyendo sus exportaciones colombianas desde enero del presente año. Y Estados Unidos que tuvo un decrecimiento de 1% con respecto al mismo periodo del 2010. (Ver Gráfica 6)

¹⁴ DANE, Comercio Exterior – Importaciones y Balanza Comercial Marzo de 2011. Boletín de prensa, Bogotá D.C., 17 de Mayo de 2011. Pág. 7

Gráfica 6. Valor CIF de las Importaciones, según principales países de origen total nacional Enero Marzo 2010 – 2011 ¹⁵.



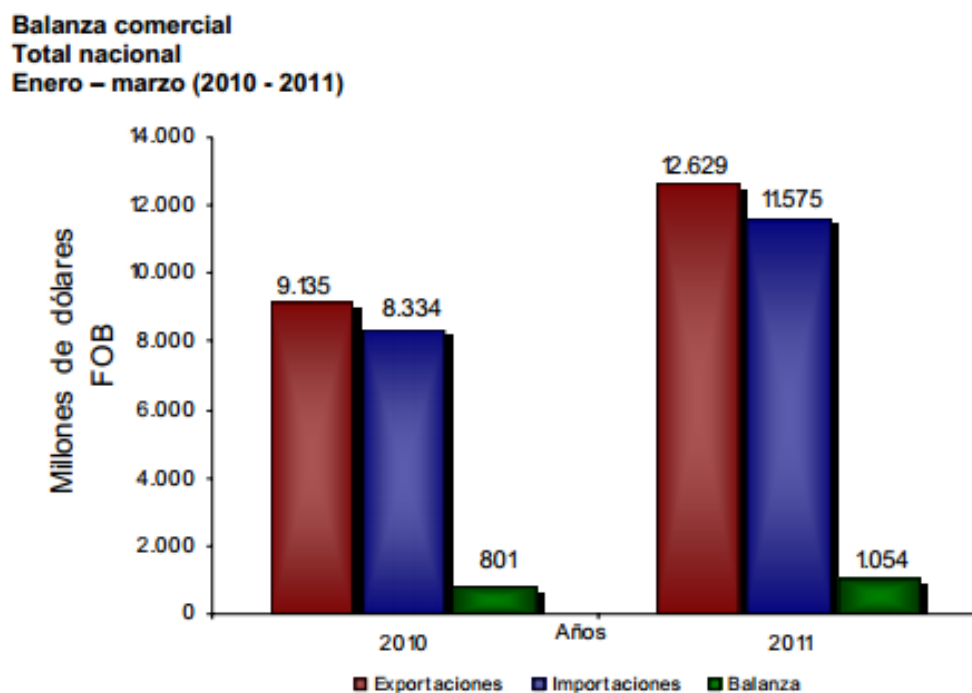
Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

Balanza Comercial

En la Balanza Comercial colombiana se destaca a pesar del tema del dólar y de la situación especial que viven los EEUU, aún se sigue creciendo donde la balanza comercial es favorable en el tema de las exportaciones hasta un crecimiento del 2010 de US\$ 9.135 a 12.629 en el 2011 (millones de dólares). Igualmente, se continúa importando y el comportamiento de la balanza comercial colombiana de Enero a Marzo de 2010 fue de 8.334 a 11.575 en 2011 (millones de dólares). Durante este periodo se registró un superávit en la balanza comercial colombiana; siendo los más altos superávit para países como Estados Unidos, Ecuador y España. (Ver Gráfica 7)

¹⁵ Ibid., p.7

Gráfica 7. Balanza Comercial Total Nacional. Enero – Marzo (2010 – 2011) En Millones de Dólares FOB.¹⁶



Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

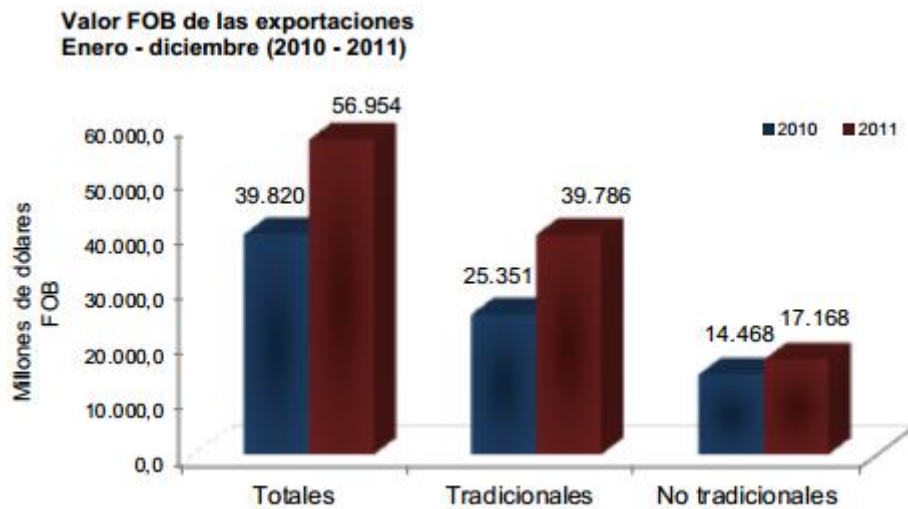
Por lo anterior, se debe aclarar que importar no es malo, importar es necesario cuando los bienes que se introducen en el territorio nacional son para reconversión industrial los cuales ayudan al crecimiento, deben ser activos fijos y bienes durables que faciliten la producción de nuevos bienes destinados a los mercados externos.

9.3.2 Exportaciones. En lo que va del año 2011 se ha evidenciado un crecimiento en las exportaciones del 34.6% en total donde las No tradicionales crecieron un 10.4% y las tradicionales un 53.4% mostrando que la industria colombiana está diversificando un portafolio exportador. (Ver Gráfica 8) El comportamiento de las ventas de productos tradicionales se debió principalmente al aumento de las ventas de petróleo y sus derivados que crecieron 60.9% en valor y 23.8% en

¹⁶ Ibid., p.23

volumen. Lo importante de producir y exportar bienes no tradicionales es que hay valor agregado, y aumento en la implementación de mano de obra, sin importar el tema de la revaluación forjando un crecimiento importante dentro de la economía. La tendencia de Enero-Abril del año 2011 es que seguimos con el crecimiento marca que aun la economía colombiana evidencia un crecimiento importante.

Gráfica 8. Balanza Comercial de Productos Tradicionales y No tradicionales comparativo 2010 - 2011¹⁷



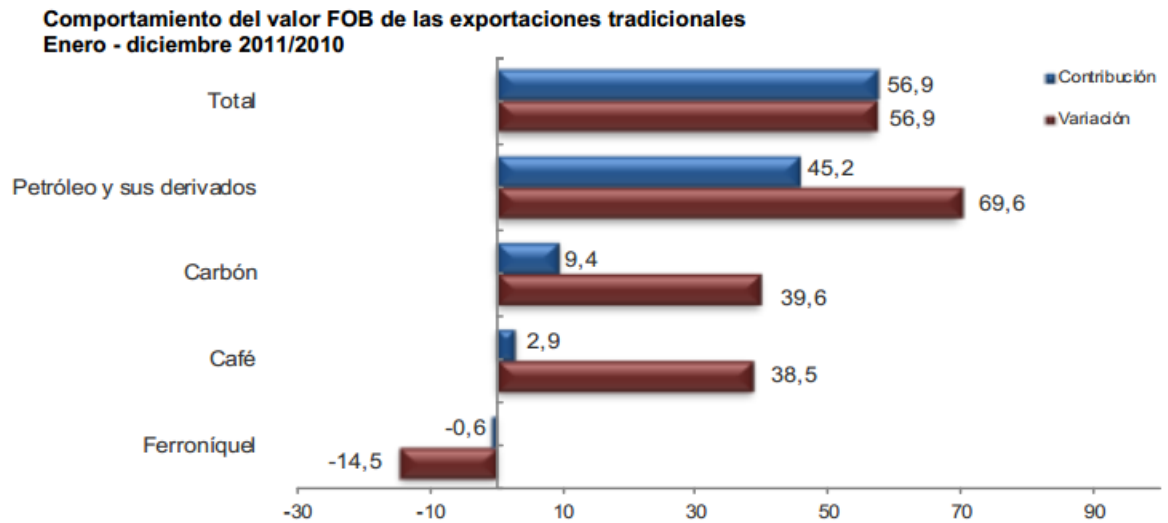
Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

Como se mencionó anteriormente las exportaciones tradicionales a abril del 2011 han tenido un crecimiento de 53.4% con relación al igual periodo del 2010.

Las ventas externas de Café han aumentado y aportaron 38.5 puntos porcentuales a la variación de las exportaciones tradicionales. Las ventas externas de carbón aumentaron 39.6% en valor. Por otro lado las exportaciones de ferróniquel disminuyeron 14.5% en valor. Y dando un mejor comportamiento a la balanza están el petróleo y sus derivados con una variación al 69.6%. (Ver gráfica 9).

¹⁷ DANE, Comercio Exterior – Exportaciones y Balanza Comercial Diciembre 2011. Boletín de prensa, Bogotá D.C., 16 de Febrero de 2012. Pág.2

Gráfica 9. Comportamiento del Valor FOB de las Exportaciones Tradicionales Enero-Diciembre 2010 - 2011¹⁸

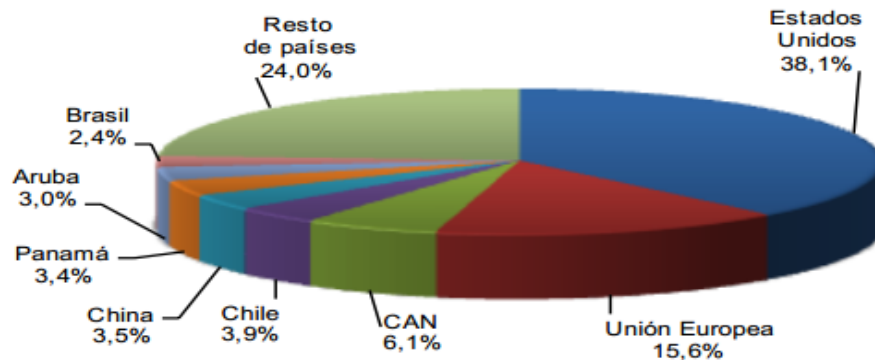


Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

La mayor participación de las exportaciones tradicionales tiene como destino Estados Unidos con un 46,0%, seguido por la Unión Europea (15,3%), Aruba (3,6%), China (3,6%), Panamá (3,4%) y Chile (3,2%). (Ver Gráfica 10)

Gráfica 10. Distribución Porcentual del valor FOB de las Exportaciones tradicionales según país destino Abril 2011¹⁹

**Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones, según país de destino
Enero - diciembre 2011**



Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

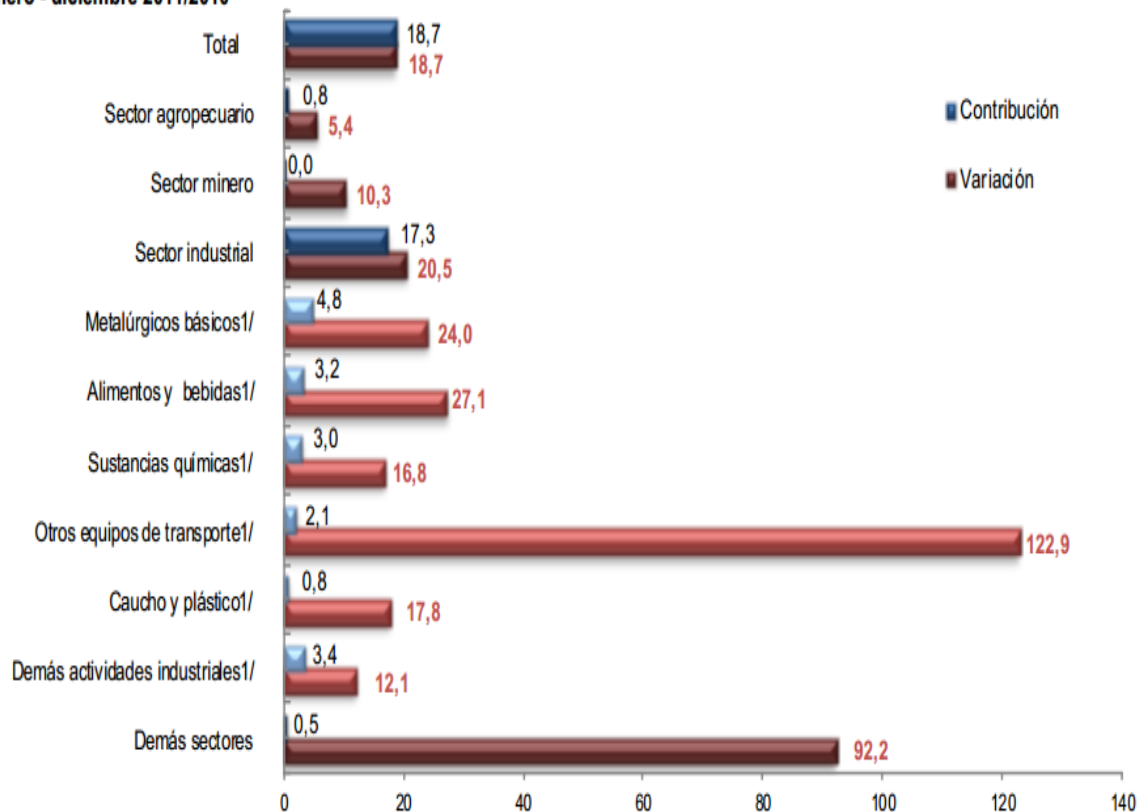
¹⁸ Ibid., p.8

¹⁹ Ibid., p.6

Las exportaciones no tradicionales por su parte han jalonado el crecimiento del sector exportador en Colombia que es un foco de importancia para la economía nacional al ser exportaciones que manejan productos elaborados con un alto valor agregado. La fortaleza colombiana en exportaciones no tradicionales está reflejado en los siguientes sectores: Sector Industrial con una contribución del 17.3%, Metalúrgicos Básicos con un 4.8% y Alimentos y Bebidas con una contribución del 3.2%. (Ver Gráfica11).

Gráfica 11. Comportamiento del Valor FOB de las Exportaciones No Tradicionales según CIU Enero – Diciembre 2011 – 2010 ²⁰

Comportamiento del valor FOB de las exportaciones no tradicionales según CIU Rev.3
Enero - diciembre 2011/2010



Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

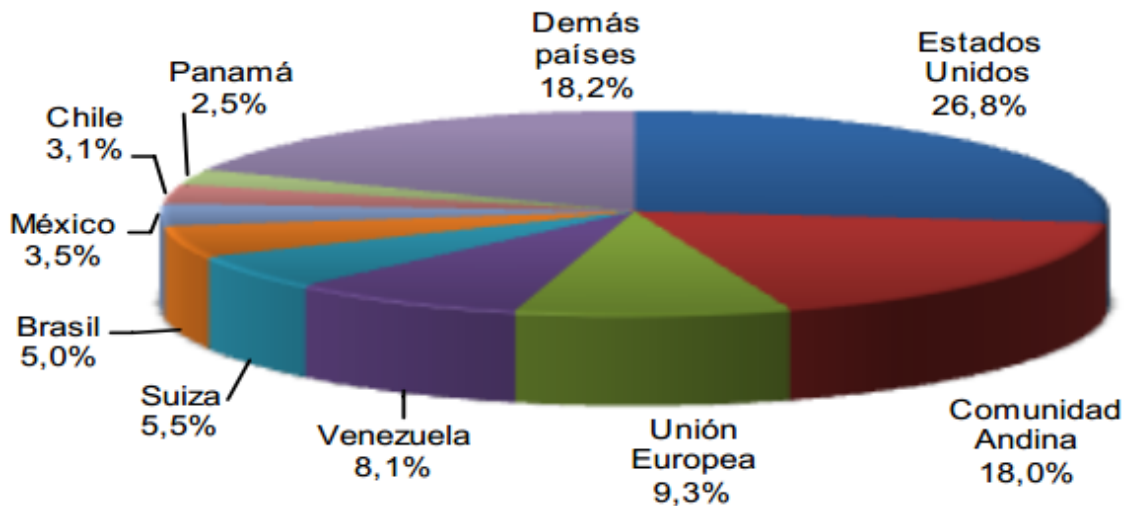
²⁰ Ibid., p. 17

Estos son sectores en donde hay mano de obra intensiva que genera condiciones favorables para la economía puesto que el valor agregado sobre los productos hace a Colombia un país más competitivo a nivel internacional y cambia un poco la producción primaria por la cual se ha caracterizado la economía colombiana.

La mayor participación de las exportaciones no tradicionales tienen como destino países como Venezuela que es nuestro mercado natural y EEUU, sin embargo, en la actualidad los exportadores colombianos están comenzando a destinar parte de estas exportaciones con valor agregado a otros mercados potenciales para dejar su dependencia con países que por su situación actual presentan grandes complicaciones afectando a los empresarios exportadores nacionales. (Ver Gráfico 12).

Gráfico 12. Distribución Porcentual del Valor FOB de las Exportaciones No Tradicionales Por Destino Enero – Diciembre 2011.²¹

Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones no tradicionales, por destino Enero - diciembre 2011



Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

²¹ Ibid., p. 18

9.4 COMPOSICIÓN ACCIONARIA

La composición accionaria de Industrias Fuller Pinto S.A. se presentan a continuación:

El capital de Industrias Fuller Pinto S.A. ha presentado algunos cambios en los socios, por lo que a continuación se presentan los últimos cambios que fueron aprobados por la Junta Directiva precedida por el Señor Jesús Martín Pinto Castellanos, Gerente de la Sociedad como Presidente y como Secretario AD-HOC Luis Eduardo Pinto Castellanos, en el ACTA No.003. El monto actual es de \$1.356.476 acciones pagadas.

Tabla 4. Junta accionaria Industrias Fuller Pinto S.A. ²²

SOCIO	PORCENTAJE	No. ACCIONES PAGADAS	VALOR NOMINAL PAGADO
Jesús Martín Pinto C.	84%	1,139,440	\$1,139,440,681.00
Martín Andrés Pinto C.	5%	67,824	\$67,823,850.00
María Olivia Ortiz Pardo	3%	40,695	\$40,694,310.00
Flor Daniela Pinto Ortiz	4%	54,259	\$54,259,080.00
Luís Edo Pinto Castellanos	2%	27,190	\$27,129,540.00
Ramiro Pinto Castellanos	2%	27,130	\$27,129,540.00
TOTALES	100%	1,356,476	\$1,356,477,001.00

Fuente: Libro de Actas Industrias Fuller Pinto S.A.

²² INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. Tabla tomada del Libro de Actas de Industrias Fuller Pinto S.A., Acta No. 003, Bogotá 12 Febrero 2011.

9.5 COMPETENCIA

El mercado en el que Industrias Fuller Pinto S.A. se desarrolla se encontró empresas tanto a nivel nacional como internacional, que por su calidad compiten de forma directa con nuestro portafolio.

Para realizar una mejor determinación de la competencia, se consulta por partidas arancelarias; de la siguiente manera:

- Partida Arancelaria:

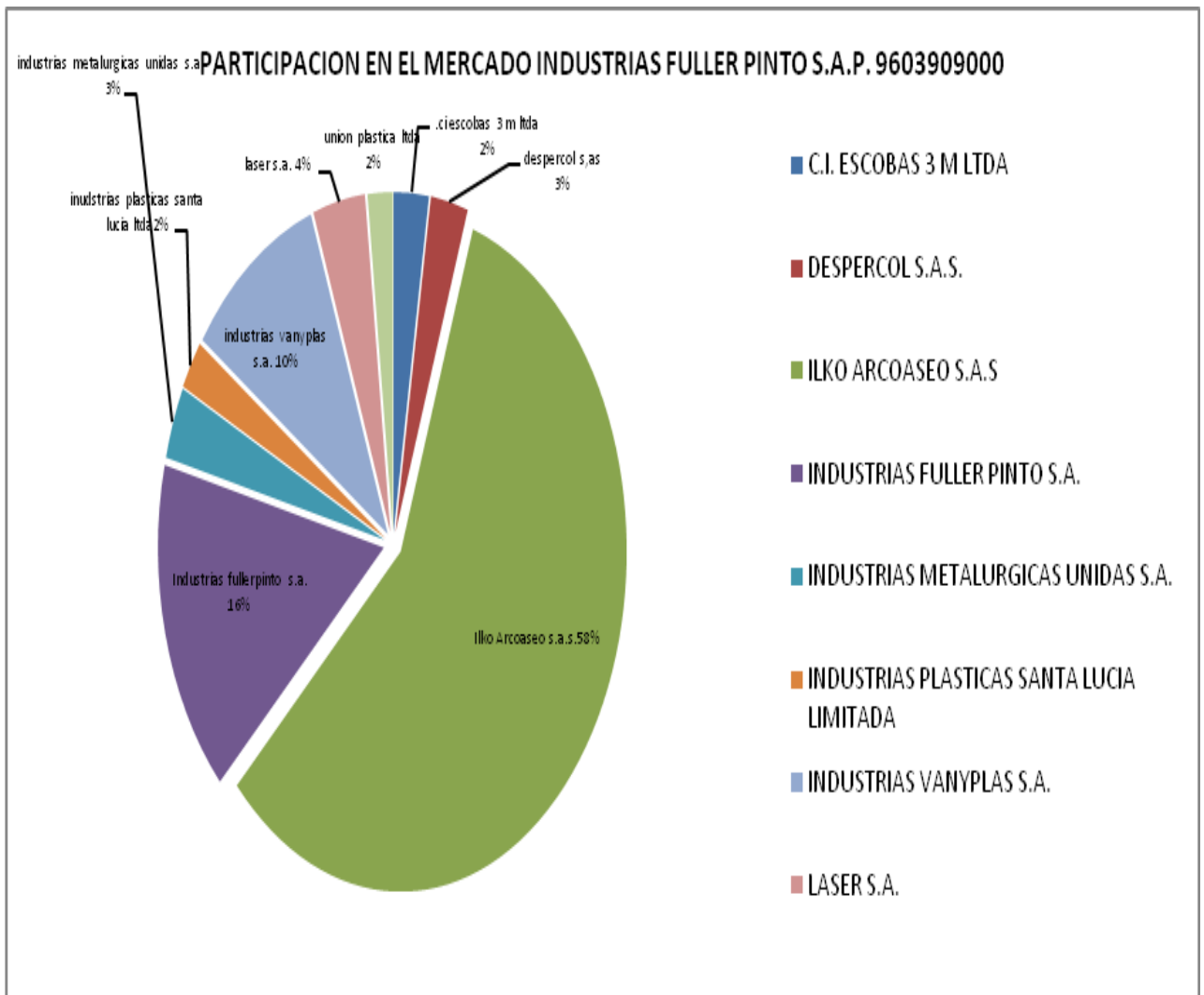
Tabla 5. Partida arancelaria 96.03.90.90.00 Escobas, Cepillos y Churruscos 2010.²³

9603909000					
Escobas, cepillos, churruscos en Alambre de acero, Cepillos en alambre de acero, Gratas en Alambre, Gratas en Forma, Gratas					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA					5.486.646,16
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNIT	V. FOB	PARTICIPACION
ILKO ARCOASEO S.A.S	3576360	Unidades	0,8	2843895,95	51,83%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	762115	Unidades	1,03	787101,48	14,35%
INDUSTRIAS VANYPLAS S.A.	553752	Unidades	0,86	477422,58	8,70%
LASER S.A.	242430	Unidades	0,76	184283,34	3,36%
INDUSTRIAS METALURGICAS	279225	Unidades	0,61	169312,88	3,09%
DESPERCOL S.A.S.	100788	Unidades	1,31	131713,56	2,40%
INDUSTRIAS I.G.P. LIMITADA	120264	Unidades	1,03	123935,52	2,26%
C.I. ESCOBAS 3 M LTDA	287274	Unidades	0,43	123346,96	2,25%
INDUSTRIAS PLASTICAS	72180	Unidades	1,59	114577	2,09%
UNION PLASTICA LTDA.	67680	Unidades	1,31	88660,8	1,62%
GIRALDO LOPEZ LUIS HERNANDO	36984	Unidades	2,04	75291	1,37%
TRAPEROS SEVILLA S.A.S.	48600	Unidades	1,55	75213,72	1,37%
ASEOPLAS S.A.	60156	Unidades	1,12	67608,36	1,23%
BRINOX COLOMBIA S.A.	88020	Unidades	0,73	64006,2	1,17%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²³ NOSIS, Centro Virtual de Negocios. Marzo de 2011. [Online] <<http://www.nosis.com.ar/SitioNosisWeb/Default.aspx>>. Cuenta de usuario de Industrias Fuller Pinto S.A.

Gráfica 12. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 9603909000; Escobas, trapero y churruscos durante el 2010.



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

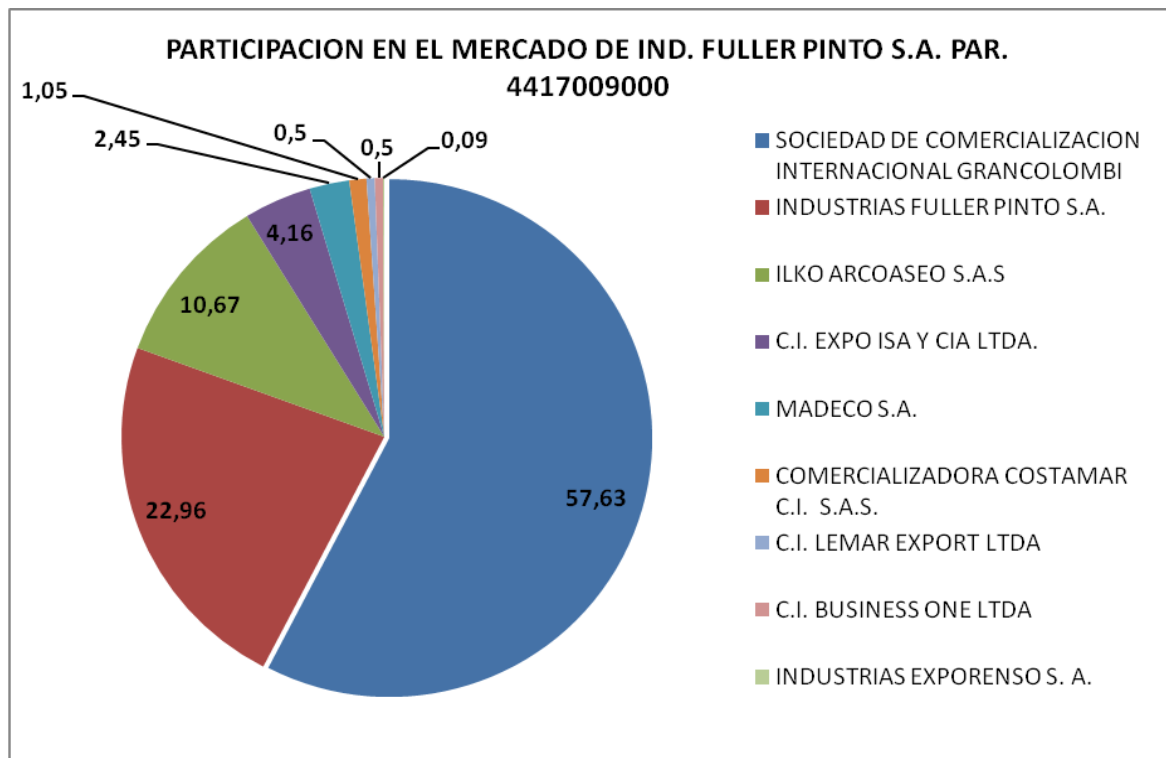
- Partida Arancelaria:

Tabla 6. Partida Arancelaria 4417009000 Mangos de Madera 2010.

44.17.00.90.00					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA					
Mangos de Madera					
					648.282,01
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION	1412100	Unidades	0,26	373587	5,76%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	397370	Unidades	0,37	148813,71	22,96%
ILKO ARCOASEO S.A.S	190848	Unidades	0,36	69166,92	10,67%
C.I. EXPO ISA Y CIA LTDA.	100000	Unidades	0,27	27000	4,16%
MADECO S.A.	7614	Unidades	2,08	15859,38	2,45%
COMERCIALIZADORA COSTAMAR C.I. .	3440	Unidades	1,98	6800	1,05%
C.I. LEMAR EXPORT LTDA	12000	Unidades	0,27	3240	0,50%
C.I. BUSINESS ONE LTDA	12000	Unidades	0,27	3240	0,50%
INDUSTRIAS EXPORENSO S. A.	1350	Unidades	0,43	575	0,09%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 13. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 4417009000 Mangos de Madera en el 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

- **Partida Arancelaria:**

Tabla 7. Partida Arancelaria 3924900000 Artículos Plásticos 2010²⁴

39.24.90.00.00					
(Artículos Plásticos) Embudo, Tazas, Platón, Kit balde con Exprimidor, Recogedor con Banda, Recogedor Vertical con y sin tapa, Recogedor Basura, Chupa, Pinza para Ropa					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA			5.344.066,86		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
PLASTICOS RIMAX LIMITADA RIMAX	755983	Unidades o ar	2,64	1995163,29	37,33%
INDUSTRIAS ESTRA S.A	136240	Unidades o ar	4,52	616009,8	11,53%
PRODUCTORES DE ENVASES FARMACEUTICOS S	13644000	Unidades o ar	0,03	385019,08	7,20%
INDUSTRIAS VANYPLAS S.A.	244828	Unidades o ar	1,26	308985,1	5,78%
PRODUCTOS FAMILIA S.A.	30334	Unidades o ar	8,92	270528,07	5,06%
CALBERTOS & CIA. S.A	44326	Unidades o ar	5,29	234463,55	4,39%
INDUSTRIAS METALURGICAS UNIDAS S.A.	113381	Unidades o ar	1,72	195204,62	3,65%
ILKO ARCOASEO S.A.S	338470	Unidades o ar	0,48	163872,13	3,07%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	291411	Unidades o ar	0,39	112952	2,11%
VYGON COLOMBIA S.A.	1079965	Unidades o ar	0,08	87857,29	1,64%
CONTINENTE S A	20000	Unidades o ar	4,34	86800	1,62%
TOP PROMOTIONS S A	95080	Unidades o ar	0,86	81904	1,53%
CAUCHOS FARMACEUTICOS DE COLOMBIA S.A.S	411000	Unidades o ar	0,2	80600	1,51%
PLASTIHOGAR S.A. EN REESTRUCTURACION	53744	Unidades o ar	1,39	74759,58	1,40%
COMPANIA COLOMBIANA DE CERAMICA S.A. COL	8713	Unidades o ar	7,57	65925,27	1,23%
RONDA S A	77535	Unidades o ar	0,83	64339,29	1,20%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁴ NOSIS, Op. cit.

- Partida Arancelaria:

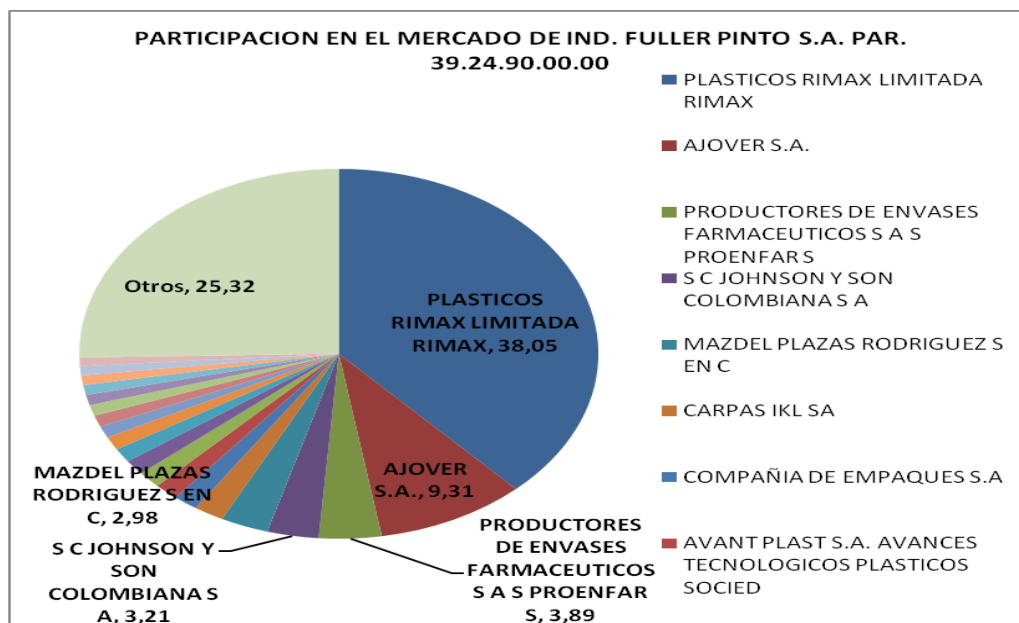
Tabla 8. Partida Arancelaria 3926909090 Porta Trapero y Baldes Escurridores 2010²⁵

39.26.90.90.90					
Porta traperos, Carro con Balde Escurridor 33 Lts, Señales de Prevención, Gancho para Mecha Plástico No. 3,					
Porta Escobas Plástico, Gancho Giratorio, Contenedores, Papeleras, Canecas,carros de limpieza					
POR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA					28.382.945,70
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
PLASTICOS RIMAX LIMITADA RIMAX	3296153	Unidades o ar	3,3	10866193,3	38,28%
AJOVER S.A.	209062	Unidades o ar	12,72	2660123,58	9,37%
PRODUCTORES DE ENVASES FARMACE	22086520	Unidades o ar	0,05	1109884,28	3,91%
S C JOHNSON Y SON COLOMBIANA S A	9903542	Unidades o ar	0,09	917647,29	3,23%
MAZDEL PLAZAS RODRIGUEZ S EN C	706629	Unidades o ar	1,2	851482,19	3,00%
CARPAS IKL SA	89379	Unidades o ar	6	535876,33	1,89%
COMPANIA DE EMPAQUES S.A	910554	Unidades o ar	0,48	433866,61	1,53%
AVANT PLAST S.A. AVANCES TECNOLOG	623092	Unidades o ar	0,69	429737,12	1,51%
PLASTINOVO S.A.S	7861172	Unidades o ar	0,05	419362,22	1,48%
BEL STAR S A	6319595	Unidades o ar	0,06	376713,87	1,33%
GRUPO DIFORMA S A	18119	Unidades o ar	19,33	350302,41	1,23%
DECORACIONES PEL S. A. S.	4385923	Unidades o ar	0,08	336013,73	1,18%
REPRESENTACIONES OSCAR JARAMILL	3892849	Unidades o ar	0,08	292473,81	1,03%
TUCARPLAST COLOMBIANA S.A.S.	4022710	Unidades o ar	0,07	287096,79	1,01%
C. I. JAPAN S.A.S	32564	Unidades o ar	8,39	273264,37	0,96%
CREATUM ACCESORIOS SA	891231	Unidades o ar	0,29	254944,08	0,90%
LHAURA VET S A	67797	Unidades o ar	3,67	249006,35	0,88%
CONFELASTICOS S.A.S.	97798890	Unidades o ar	0	243248,95	0,86%
VYGON COLOMBIA S.A.	875530	Unidades o ar	0,26	230873,5	0,81%
IDEPLAS S A	93000	Unidades o ar	2,26	209931,1	0,74%
ELASTOMEROS Y PLASTICOS CONTRER	2231960	Unidades o ar	0,08	185000,3	0,65%
PLASTICOS ESPECIALES S.A.	105504050	Unidades o ar	0	184636,36	0,65%
PLASTICOS MEDELLIN S.A.S.	8772	Unidades o ar	20,98	184063	0,65%
DARPLAS LIMITADA	17151750	Unidades o ar	0,01	183523,73	0,65%
UFEX S.A.	16027	Unidades o ar	11,25	180234,25	0,64%
CARVAJAL EMPAQUES S.A.	966240	Unidades o ar	0,17	167629,69	0,59%
M Y M INSUMOS Y SUMINISTROS SAS	30775	Unidades o ar	4,95	152188,43	0,54%
COMPANIA COLOMBIANA DE MEDIDORE	19037	Unidades o ar	7,87	149875,5	0,53%
INDUSTRIAS VANYPLAS S.A.	97508	Unidades o ar	1,53	149196,44	0,53%
JORDAO S.A.S	6318122	Unidades o ar	0,02	139954,9	0,49%
NEC DE COLOMBIA S.A	411968	Unidades o ar	0,32	131473,45	0,46%
AVON COLOMBIA LTDA	2239184	Unidades o ar	0,06	131218,78	0,46%
INVERSIONES PARRA PINEROS Y CIA LT	155800	Unidades o ar	0,79	122525	0,43%
TECDYMARK S.A	1353793	Unidades o ar	0,09	118697,32	0,42%
INBIMA S. A.	18725	Unidades o ar	6,06	113531,88	0,40%
P.D.T. PRODUCTOS DE TERMOFIJO S.A	605120	Unidades o ar	0,18	106182,4	0,37%
PLASTIHOJAR S.A. EN REESTRUCTURA	5920	Unidades o ar	16,99	100564,17	0,35%
PUBLIMPRESOS LTDA	57480	Unidades o ar	1,74	100230	0,35%
INDUSTRIAS ESTRA S.A	40730	Unidades o ar	2,43	98831,73	0,35%
TRIMCO S.A.	40330	Unidades o ar	2,31	93252,9	0,33%
SOLUCIONES PLASTICAS INDUSTRIALES	1702	Unidades o ar	54,49	92737,4	0,33%
DEXSON SOCIEDAD ANONIMA DEXSON S	88955	Unidades o ar	1,04	92445,58	0,33%
THERMOFORM S.A.	31905	Unidades o ar	2,88	92023,4	0,32%
SIMONIZ S.A.	35211	Unidades o ar	2,34	82355,8	0,29%
ALPHEX INDUSTRIAS PLASTICAS Y CIA S	61676	Unidades o ar	1,32	81600,32	0,29%
SIMEX SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPL	1027775	Unidades o ar	0,07	75601,82	0,27%
INDUBOTON S.A.	878472	Unidades o ar	0,09	75355,25	0,27%
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	372252	Unidades o ar	0,2	73928,77	0,26%
CIPLAS S A	4128	Unidades o ar	17,53	72376,8	0,26%
ABC GOTEROS TUBOS FRASCOS Y PRO	1185000	Unidades o ar	0,06	72284,12	0,25%
ROTOPEC S.A.S.	632	Unidades o ar	110,46	69808	0,25%
GAVIRIA GRISALES CARLOS ARTURO	7740	Unidades o ar	8,75	67725	0,24%
POLYNET LTDA	12033174	Unidades o ar	0,01	66685	0,23%
ENERGIA Y&R LTDA	944	Unidades o ar	68,74	64888,16	0,23%
PRODUCCIONES GENERALES S.A.	10163	Unidades o ar	6,3	64074,38	0,23%
CYAN VISIBILIDAD DE MARCAS S.A.	1628	Unidades o ar	38,01	61873,17	0,22%
SILPLAS PLASTICOS INDUSTRIALES S A	52859	Unidades o ar	1,1	58312,93	0,21%
CYC TRADING LIMITADA	580000	Unidades o ar	0,09	51939	0,18%
AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICAN	267379	Unidades o ar	0,18	49256,36	0,17%
DEXSON ELECTRIC S.A.S.	80251	Unidades o ar	0,61	48569,26	0,17%
CORTINEROS LIDER S.A.	85831	Unidades o ar	0,56	48308,37	0,17%
TOPEN OIL & GAS SERVICES S.A.	153	Unidades o ar	314,77	48160	0,17%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	23286	Unidades o ar	2,05	47747,74	0,17%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁵ Ibid.

Gráfica 14. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 392490000 Porta Trapero y Baldes Escurridores 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

- Partida Arancelaria :

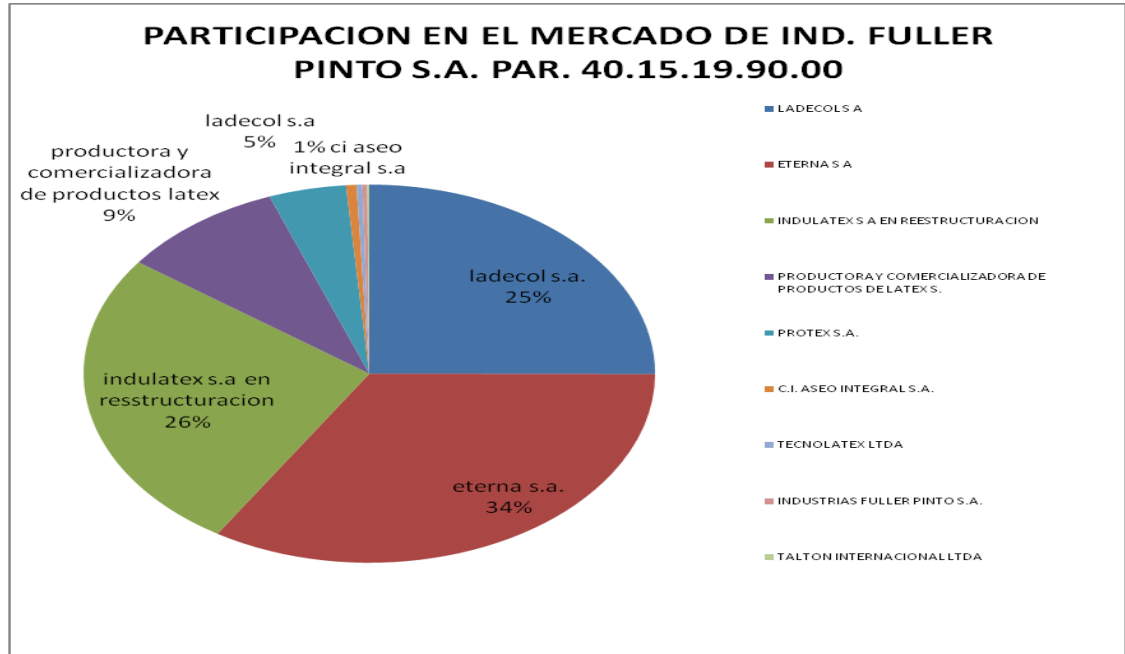
Tabla 9. Partida Arancelaria 4015199000 Guantes²⁶

40.15.19.90.00					
Guantes					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARI/ 3.157.481,38					
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
LADECOL S A	877266	Par	1,35	1186299,92	37,57%
ETERNA S A	1186920	Par	0,71	848646,8	26,88%
INDULATEX S A EN REESTRUCTURACION	914472	Par	0,77	708700,8	22,45%
LATEXPORT S.A.S.	325478	Par	0,75	245540,74	7,78%
PROTEX S.A.	153312	Par	0,69	105876,38	3,35%
C.I. ASEO INTEGRAL S.A.	20520	Par	1,02	20992,64	0,66%
TECNOLATEX LTDA	11700	Par	1,18	13836	0,44%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	9516	Par	1,11	10545,57	0,33%
TALTON INTERNACIONAL LTDA	3944	Par	2,11	8309,8	0,26%
SUMINISTROS INDUSTRIALES Y ASESORIAS L	3611	Par	2,13	7678,64	0,24%
COMESTIBLES ALDOR S.A.	400	Par	1,71	684	0,02%
ARTICULOS DE SEGURIDAD S A S	6	Par	44,69	268,14	0,01%
PROQUINAL S.A.	50	Par	1,85	92,6	0,00%
WEATHERFORD COLOMBIA LIMITED	3	Par	3,12	9,35	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁶ Ibid.

Gráfica 15. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 4015199000 Guantes en el 2010



- Partida Arancelaria:

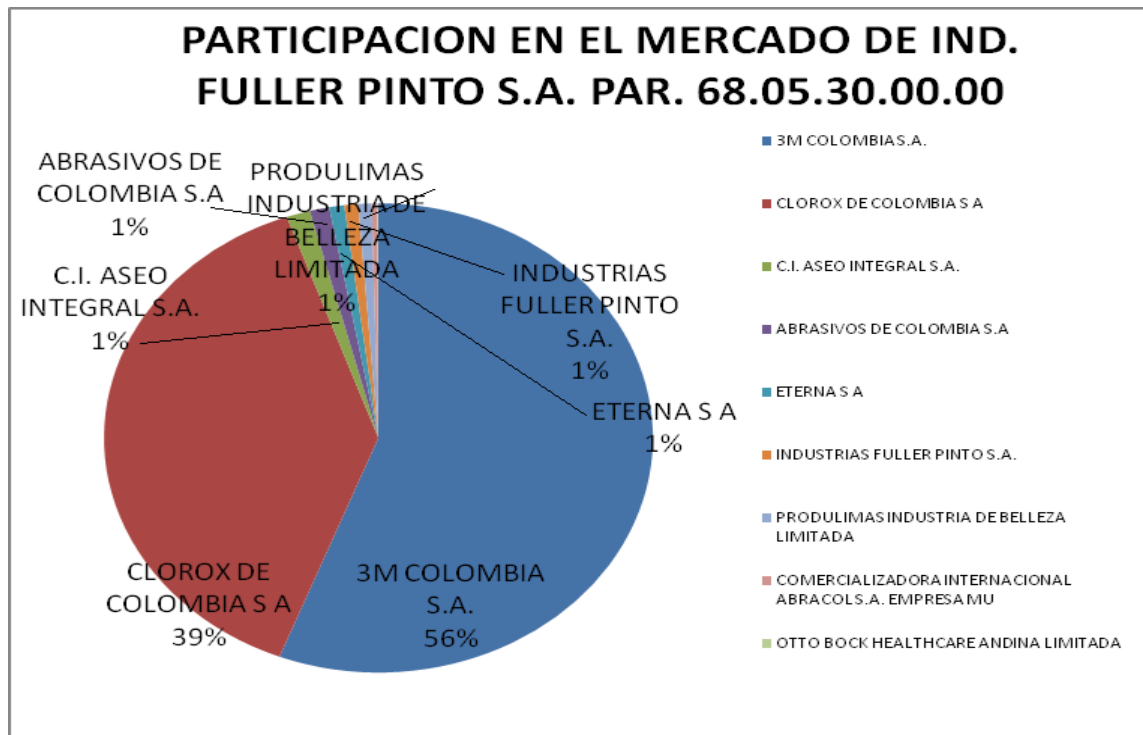
Tabla 10. Partida Arancelaria 6805300000 de Esponjas, Esponjillas, Brillos entre otros 2010²⁷

68.05.30.00.00					
Esponja Multiusos, Brillo Esponjilla, Esponjilla Doble Uso con Canal, Esponja Anatomica, Brillo Esponjillon, Esponja Alambre, Espiral Abrasiva, Esponjilla Plástica multiusos, otras.					
OR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA					
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
3M COLOMBIA S.A.	368146,34	Kilogramo	8,32	3061664,54	55,84%
CLOROX DE COLOMBIA S A	94645	Kilogramo	22,41	2120864,36	38,68%
C.I. ASEO INTEGRAL S.A.	4427,78	Kilogramo	17,23	76274,56	1,39%
ABRASIVOS DE COLOMBIA S.A	6286,81	Kilogramo	10,12	63592,07	1,16%
ETERNA S A	2926,32	Kilogramo	16,39	47957,76	0,87%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	3191,55	Kilogramo	14,02	44760,58	0,82%
PRODULIMAS INDUSTRIA DE BELLEZA L	2862,6	Kilogramo	15,04	43046,26	0,79%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL	1551,5	Kilogramo	12,08	18744,38	0,34%
OTTO BOCK HEALTHCARE ANDINA LIMI	13	Kilogramo	209,7	2726,08	0,05%
LASER S.A.	45,97	Kilogramo	36,81	1692,12	0,03%
AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICAI	4,9	Kilogramo	156,73	768	0,01%
PREBEL S.A.	31,81	Kilogramo	18,12	576,5	0,01%
ORIFLAME DE COLOMBIA S.A.	4,6	Kilogramo	9,57	44	0,00%
O - TEK INTERNACIONAL S.A.	20	Kilogramo	1,4	28	0,00%
ESPUMAS SANTAFE DE BOGOTA S A	0,15	Kilogramo	101,67	15,25	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁷ Ibid.

Gráfica 16. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 680530000 de Esponjas, Esponjillas y Brillo 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

- Partida Arancelaria:

Tabla 11. Partida Arancelaria 7323100000 Esponjillas Plásticas 2010²⁸

73.23.10.00.00					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA					
Esponjillas Plasticas Div. Colores					
			559.993,89		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
CLOROX DE COLOMBIA S A	2203894	Unidades	0,18	396457,59	70,80%
INDUSTRIAS 3 B LIMITADA	82290	Unidades	1,23	101008,5	18,04%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL .	921600	Unidades	0,03	25919	4,63%
PANAMERICAN TRADING PANATRADE	750	Unidades	20	15000	2,68%
3M COLOMBIA S.A.	36800	Unidades	0,32	11955,57	2,13%
ETERNA S A	24148	Unidades	0,31	7384,08	1,32%
FORSA S.A.	10	Unidades	168,22	1682,15	0,30%
C.I. ASECO INTEGRAL S.A.	250	Unidades	2,3	575	0,10%
ANDRUX DE COLOMBIA E.U.	12	Unidades	1	12	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁸ Ibid.

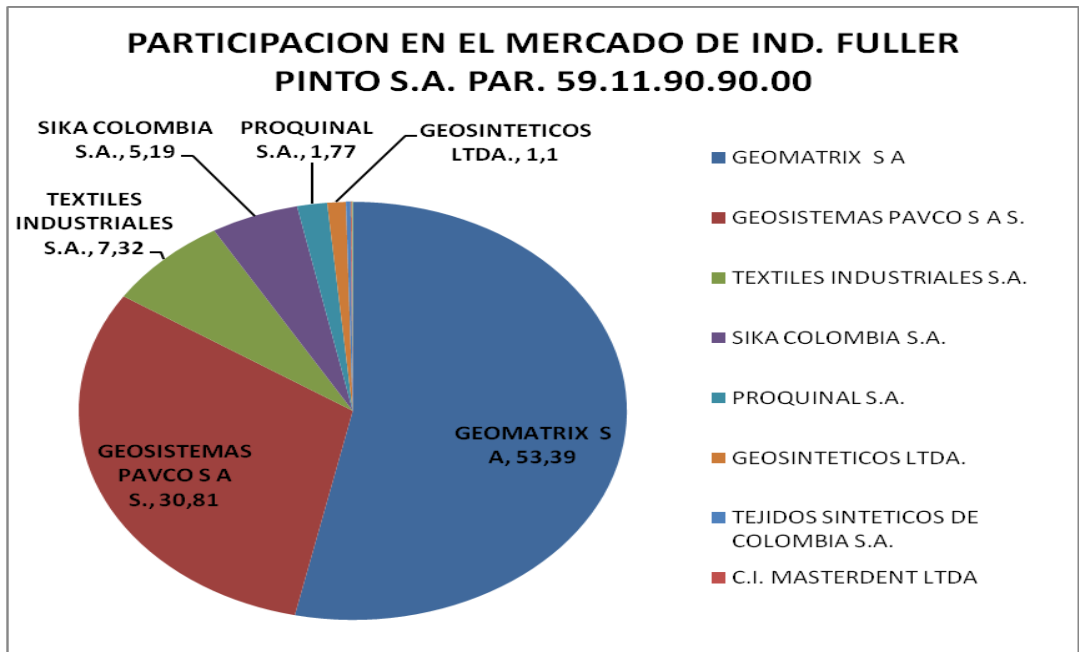
- Partida Arancelaria:

Tabla 12. Partida Arancelaria 5911909000 Paños para pisos y PADS 2010²⁹

59.11.90.90.00					
Paños para pisos Div. Colores PADS					
DR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCEL			1.705.436,35		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
GEOMATRIX S A	134712,11	Kilogramo	6,76	910592,14	53,39%
GEOSISTEMAS PAVCO S A S.	95243	Kilogramo	5,52	525370,51	30,81%
TEXTILES INDUSTRIALES S.A.	7907,5	Kilogramo	15,79	124859,5	7,32%
SIKA COLOMBIA S.A.	30022	Kilogramo	2,95	88537,96	5,19%
PROQUINAL S.A.	271,33	Kilogramo	111,52	30259,14	1,77%
GEOSINTETICOS LTDA.	1059	Kilogramo	17,79	18841,49	1,10%
TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S	1060	Kilogramo	4,4	4660,4	0,27%
C.I. MASTERDENT LTDA	50	Kilogramo	23,6	1180	0,07%
SCHLUMBERGER SURENCO S.A.	24,67	Kilogramo	31,38	774,19	0,05%
IBM DE COLOMBIA & CIA S C A	0,68	Kilogramo	317,46	215,87	0,01%
EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO F	23	Kilogramo	2,61	60	0,00%
TEXTILIA S.A.S.	2	Kilogramo	22	44	0,00%
C.I. ASINTER LTDA	1,41	Kilogramo	17,73	25	0,00%
C.I. SEALCO S.A.	0,19	Kilogramo	78,42	14,9	0,00%
COMPANIA DE SERVICIOS S.A	0,24	Kilogramo	5,21	1,25	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 17. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 5911909000 Paños para pisos y PAD en el 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

²⁹ Ibid.

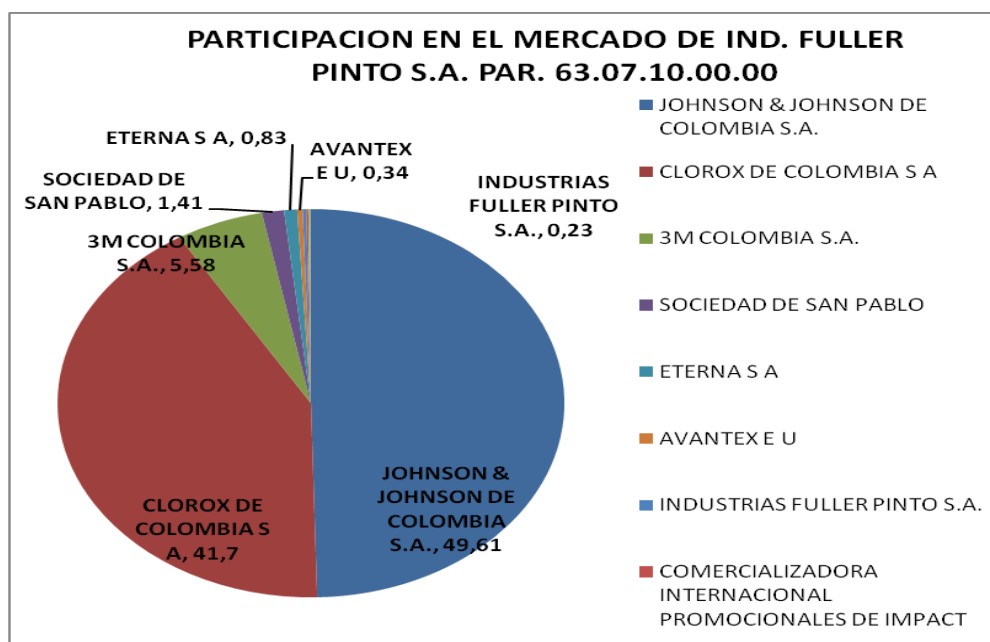
- Partida Arancelaria:

Tabla 13. Partida Arancelaria 630710000 Paños Limpiadores 2010³⁰

63.07.10.00.00					
Paños Limpiadores multiusos					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P. ARANCELAR			2.476.030,30		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.	10284895	Unidades o ar	0,12	1228386,03	49,61%
CLOROX DE COLOMBIA S A	894657	Unidades o ar	1,15	1032428,45	41,70%
3M COLOMBIA S.A.	277896	Unidades o ar	0,5	138066,42	5,58%
SOCIEDAD DE SAN PABLO	69090	Unidades o ar	0,51	34951,51	1,41%
ETERNA S A	72372	Unidades o ar	0,28	20503,32	0,83%
AVANTEX E U	11230	Unidades o ar	0,75	8398,82	0,34%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	10128	Unidades o ar	0,57	5747,4	0,23%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL PRO	5005	Unidades o ar	0,66	3303,3	0,13%
PRODUCTOS VITELA S.A.	10000	Unidades o ar	0,28	2800	0,11%
COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.	52	Unidades o ar	15,4	800,8	0,03%
SIMONIZ S.A.	5000	Unidades o ar	0,09	445	0,02%
INDUSTRIAS LEHNER S.A.	100	Unidades o ar	1,54	154	0,01%
PROQUINAL S.A.	200	Unidades o ar	0,1	20	0,00%
AUTOMOTRICES TITAN S.A.	1000	Unidades o ar	0,01	10	0,00%
AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO	6	Unidades o ar	0,91	5,45	0,00%
INDUSTRIAS PARTMO SA	100	Unidades o ar	0,05	5	0,00%
PROMOS LTDA	6	Unidades o ar	0,8	4,8	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 18. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 630710000 Paños Limpiadores en el 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

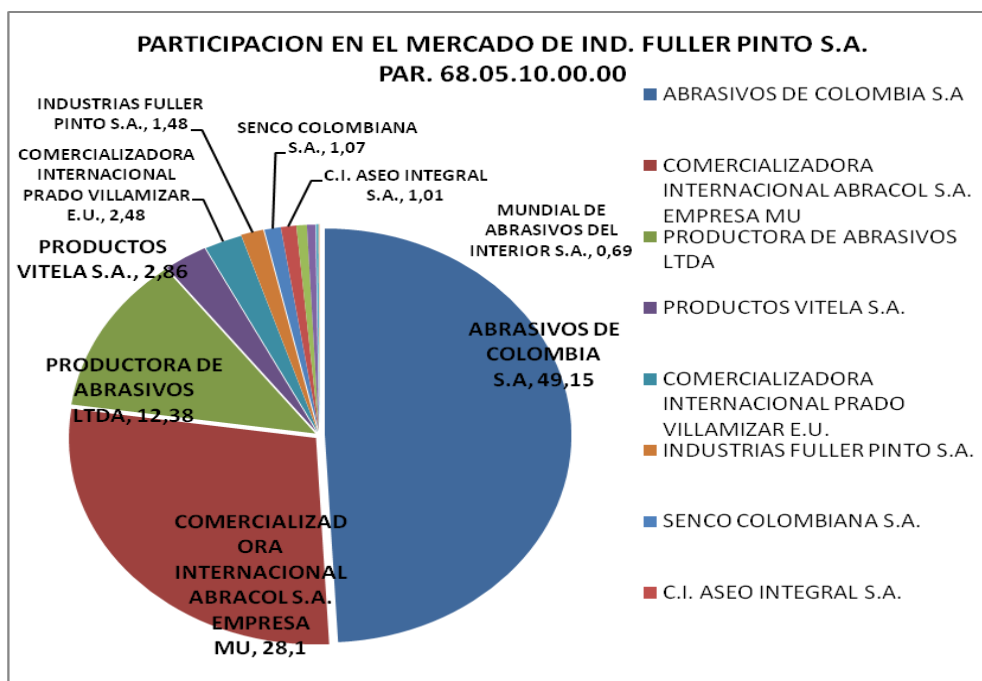
³⁰ Ibid.

- Partida Arancelaria:

Tabla 14. Partida Arancelaria 680510000 Paños Abrasivos 2010 31

68.05.10.00.00					
Paños Abrasivos					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA			1.096.747,38		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FOB UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
ABRASIVOS DE COLOMBIA S.A	108671,6	Kilogramo	4,96	539095,88	49,15%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL ABRA	47690,5	Kilogramo	6,46	308183,19	28,10%
PRODUCTORA DE ABRASIVOS LTDA	8025,5	Kilogramo	16,92	135792,8	12,38%
PRODUCTOS VITELA S.A.	5931,6	Kilogramo	5,28	31326,34	2,86%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL PRAD	2240	Kilogramo	12,14	27200	2,48%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	1718,24	Kilogramo	9,43	16198,5	1,48%
SENCO COLOMBIANA S.A.	563,35	Kilogramo	20,78	11704	1,07%
C.I. ASEO INTEGRAL S.A.	883,74	Kilogramo	12,57	11110,22	1,01%
MUNDIAL DE ABRASIVOS DEL INTERIOR S.A.	210	Kilogramo	36,28	7619,6	0,69%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL ANYE	836	Kilogramo	7,22	6037,5	0,55%
A.G.P. DE COLOMBIA S A	63	Kilogramo	27,16	1711,35	0,16%
LASER S.A.	25	Kilogramo	21,12	528	0,05%
LAMITECH S. A.	13	Kilogramo	18,46	240	0,02%

Gráfica 19. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 680510000 Paños abrasivos en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³¹ Ibid.

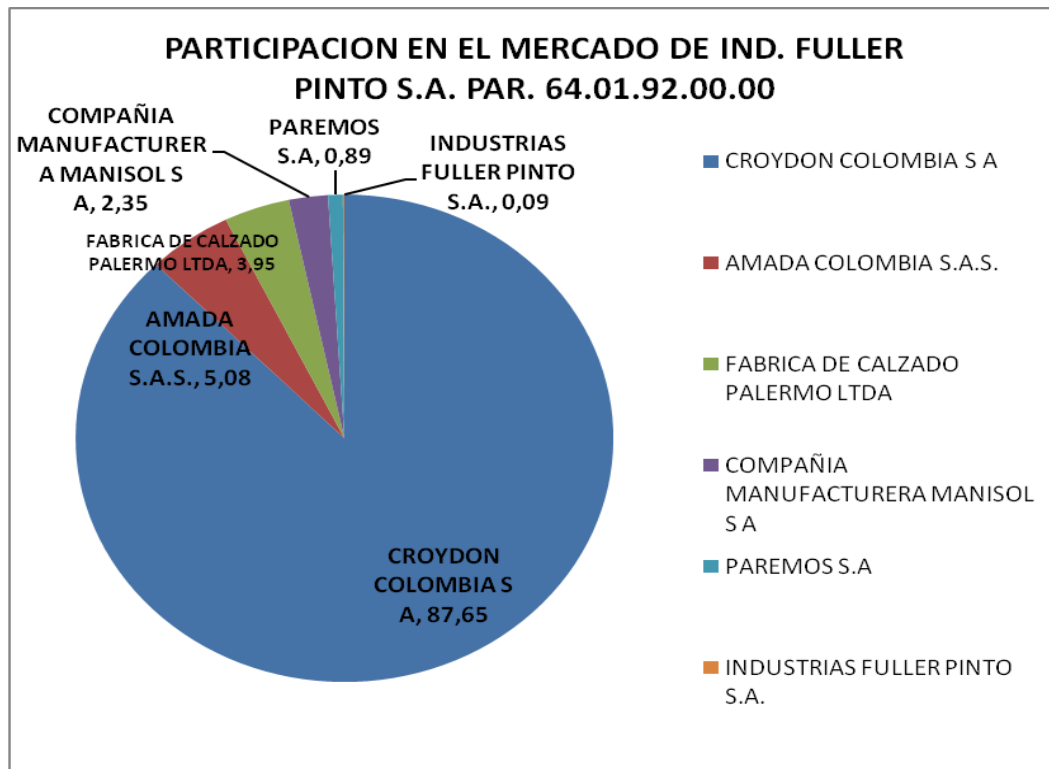
- Partida Arancelaria:

Tabla 15. Partida Arancelaria 6401920000 Botas Especializadas 2010³²

64.01.92.00.00					
Botas					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA		289.876,78			
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	OB UNITARI	V. FOB	PARTICIPACION
CROYDON COLOMBIA S A	38838	Par	6,54	254075,61	87,65%
AMADA COLOMBIA S.A.S.	368	Par	40	14720	5,08%
FABRICA DE CALZADO PALERMO LTDA	1584	Par	7,23	11453,64	3,95%
COMPANIA MANUFACTURERA MANISOL S A	1684	Par	4,04	6804,88	2,35%
PAREMOS S.A	601	Par	4,27	2566	0,89%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	27	Par	9,42	254,25	0,09%
C.I. DEL TROPIKO LIMITADA	24	Par	0,1	2,4	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 20. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6401920000 Botas Especializadas en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

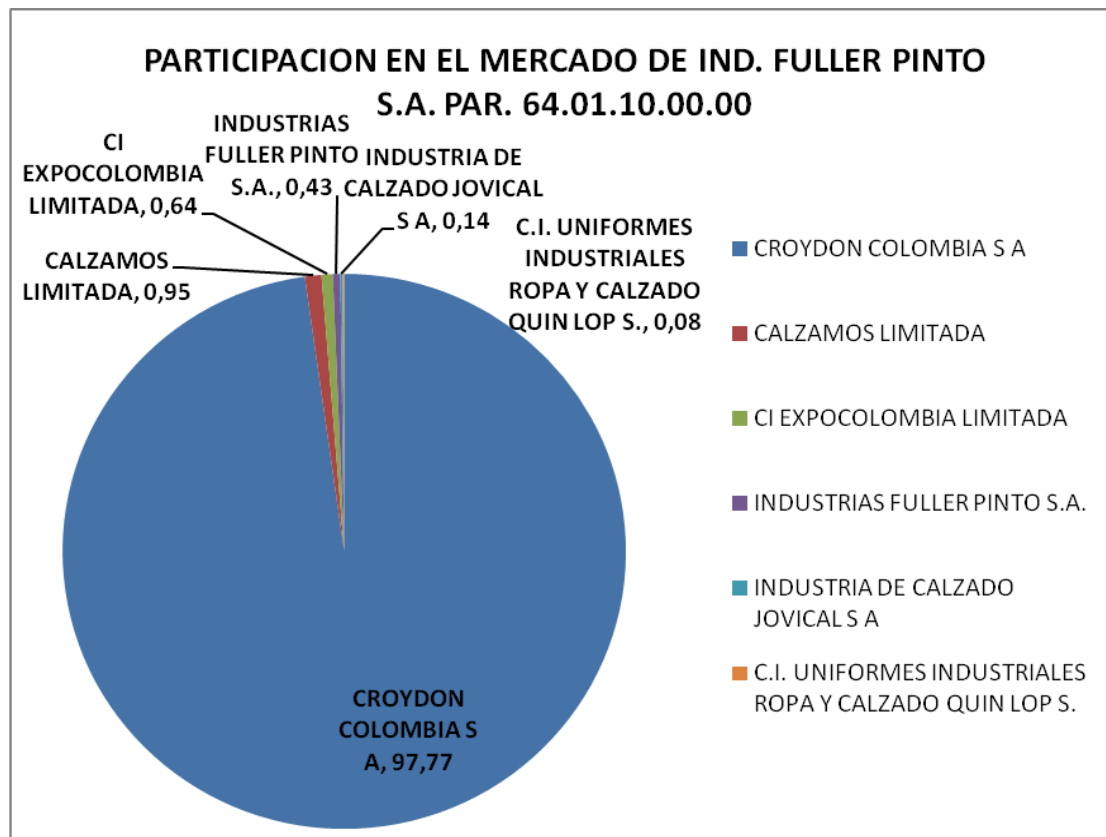
³² Ibid.

- Partida Arancelaria:

Tabla 16. Partida Arancelaria 640110000 Botas con Punteras 2010³³

64.01.10.00.00					
Botas con Puntera					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA			334.154,43		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	OB UNITARI	V. FOB	PARTICIPACION
CROYDON COLOMBIA S A	27967	Par	11,68	326694,24	97,77%
CALZAMOS LIMITADA	192	Par	16,57	3180,98	0,95%
CI EXPOCOLOMBIA LIMITADA	100	Par	21,25	2124,7	0,64%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	105	Par	13,55	1422,51	0,43%
INDUSTRIA DE CALZADO JOVICAL S A	40	Par	12	480	0,14%
C.I. UNIFORMES INDUSTRIALES ROPA Y CALZADO	14	Par	18	252	0,08%

Gráfica 21. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 6401100000 Botas con Puntera en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³³ Ibid.

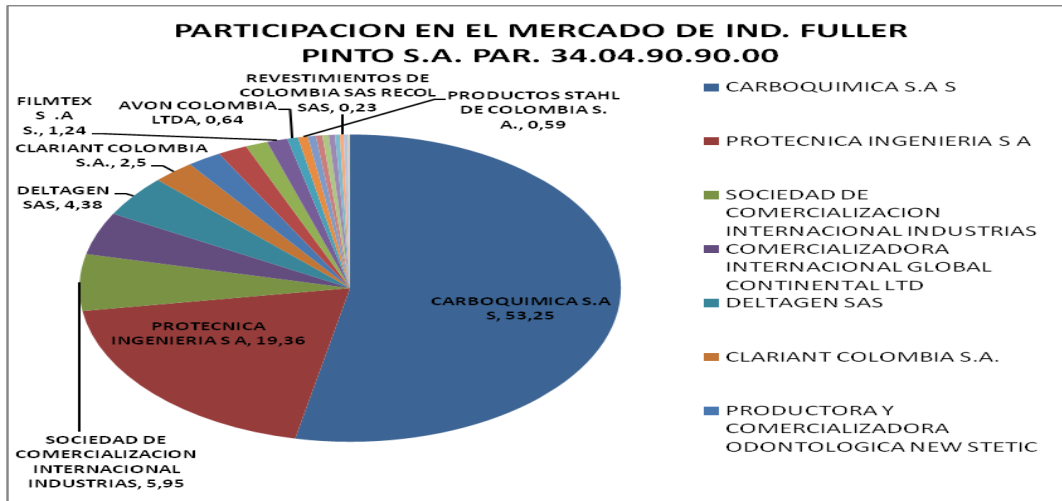
- Partida Arancelaria:

Tabla 17. Partida Arancelaria 3404909000 Lustra Muebles 2010³⁴

34.04.90.90.00					
Lustra Muebles					
POR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA			579.319,12		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	BO UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
CARBOQUIMICA S.A S	111070	Kilogramo	2,78	308497,27	53,25%
PROTECNICA INGENIERIA S A	76280	Kilogramo	1,47	112145,52	19,36%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL INDUSTRIAS	18475	Kilogramo	1,87	34488,34	5,95%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL GLOBAL	13300	Kilogramo	1,95	25920	4,47%
DELTAGEN SAS	11835	Kilogramo	2,15	25390,5	4,38%
CLARIANT COLOMBIA S.A.	3500	Kilogramo	4,14	14490	2,50%
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA ODONTOLOGICA NEW STETIC	1500	Kilogramo	7,84	11766,89	2,03%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL INDUSTRIAS	1778,94	Kilogramo	5,76	10250,5	1,77%
MEXICHEM COLOMBIA S A S	2000	Kilogramo	3,8	7600	1,31%
FILMTEX S .A S.	1200	Kilogramo	6	7200	1,24%
AVON COLOMBIA LTDA	510	Kilogramo	7,29	3718,5	0,64%
PRODUCTOS STAHL DE COLOMBIA S. A.	3403,4	Kilogramo	1	3408	0,59%
BELLEZA EXPRESS S.A.	1613	Kilogramo	1,67	2695,68	0,47%
COGNIS DE COLOMBIA S.A.	600	Kilogramo	3,77	2263,65	0,39%
PRODUCTOS JULIAO S.A.S.	266,1	Kilogramo	8,27	2201,44	0,38%
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	250	Kilogramo	8,63	2157,43	0,37%
CRODA COLOMBIA SUCURSAL DE CRODA	750	Kilogramo	2,13	1595	0,28%
REVESTIMIENTOS DE COLOMBIA SAS RECOL	300	Kilogramo	4,44	1332	0,23%
DIVERSEY COLOMBIA LIMITADA	640	Kilogramo	2,07	1322,7	0,23%
CARTONES AMERICA S.A. CAME	190	Kilogramo	1,63	310	0,05%
TAUROQUIMICA S A	36	Kilogramo	7,85	282,6	0,05%
DANISCO COLOMBIA LTDA	25	Kilogramo	7,32	183	0,03%
SINTEPOX LTDA	50	Kilogramo	1,3	65	0,01%
AMTEX S.A.	25	Kilogramo	1	25	0,00%
EUROMARMOL LIMITADA	1,7	Kilogramo	5,88	10	0,00%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	0,02	Kilogramo	5	0,1	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 22. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3404909000 Lustra Muebles en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁴ Ibid.

- Partida Arancelaria:

Tabla 18. Partida Arancelaria 3402909900 Limpia Hornos 2010³⁵

34.02.90.99.00					
Limpia Hornos					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARA			2.587.130,12		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
DOW AGROSCIENCIAS DE COLOMBIA S	287471,42	Kilogramo	2,02	581857,09	22,49%
STEPAN COLOMBIA S.A.S.	306800	Kilogramo	1,63	499166,93	19,29%
ECOLAB COLOMBIA S.A.	142022,02	Kilogramo	2,36	334960,65	12,95%
TECNOQUIM S.A.	146600	Kilogramo	2,09	307030	11,87%
DIVERSEY COLOMBIA LIMITADA	143590	Kilogramo	1,72	247598,32	9,57%
HUNTSMAN COLOMBIA LTDA	93948	Kilogramo	1,7	159927,21	6,18%
PROTECNICA INGENIERIA S A	41234,13	Kilogramo	2,54	104578,89	4,04%
COMPAÑIA AGRICOLA S A S	13067,1	Kilogramo	6,36	83106,47	3,21%
SYNGENTA S.A.	17876	Kilogramo	4,12	73733,04	2,85%
HENKEL COLOMBIANA S.A S	15900	Kilogramo	2,56	40671,2	1,57%
LARKIN LTDA	15080	Kilogramo	1,38	20875,6	0,81%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	2274,94	Kilogramo	8,1	18421,2	0,71%
BYCSA S.A	6400	Kilogramo	1,92	12273	0,47%
TINTAS S.A	3418,5	Kilogramo	3,52	12037,41	0,47%
C.I. TNQ INTERNATIONAL LTDA.	2540	Kilogramo	4,65	11814	0,46%
HIDROPROTECCION S A	1206,9	Kilogramo	7,89	9519	0,37%
FLAVOURS AND COSMETICS SAS	1202	Kilogramo	6,9	8293,8	0,32%
PRODUCTOS FAMILIA S.A.	3150	Kilogramo	2,52	7951,5	0,31%
INSUMOS Y SERVICIOS TECNICOS S.A	1050	Kilogramo	7,1	7455	0,29%
C.I. VENALBA LTDA.	3000	Kilogramo	2,12	6360	0,25%
PAPELES DEL CAUCA S.A.	684,6	Kilogramo	8,96	6136,47	0,24%
BJ SERVICES SWITZERLAND SARL	1100	Kilogramo	3,87	4261,4	0,16%
AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICA	1818,36	Kilogramo	2,33	4233,9	0,16%
BEL STAR S A	1200,84	Kilogramo	3,41	4090,95	0,16%
POLIQUIMICOS SAS	500	Kilogramo	6,77	3385	0,13%
AGFA HEALTHCARE COLOMBIA LTDA	614,4	Kilogramo	3,64	2236,6	0,09%
QUELARIS COLOMBIA SAS	220	Kilogramo	9,85	2167	0,08%
COGNIS DE COLOMBIA S.A.	313,85	Kilogramo	6,02	1887,89	0,07%
INTERNACIONAL FARMACEUTICA VET	1400	Kilogramo	1,33	1860	0,07%
COLOMBIA INDUSTRIAL & AUTOMOTRI	727	Kilogramo	1,77	1286,4	0,05%
TEKQUIMICA S A	768	Kilogramo	1,54	1183,92	0,05%
BASIC FARM S A	800	Kilogramo	1,25	1000	0,04%
COMPAÑIA GLOBAL DE PINTURAS S.A	200	Kilogramo	4,85	970	0,04%
ALTERNATIVAS ALIMENTICIAS S.A.	250	Kilogramo	3,52	880	0,03%
BAYER S.A.	240	Kilogramo	2,96	709,2	0,03%
SUMINISTRO MATERIAS COLORANTES	200	Kilogramo	3,52	703	0,03%
C.I. TECNOLOGIA ALIMENTARIA S.A. T	260	Kilogramo	2,65	689,92	0,03%
UNILEVER ANDINA COLOMBIA LTDA	160	Kilogramo	2,57	410,64	0,02%
AVON COLOMBIA LTDA	130	Kilogramo	2,89	375,25	0,01%
EXRO S A S	193,5	Kilogramo	1,92	370,68	0,01%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	78,75	Kilogramo	2,73	214,65	0,01%
BIOLOGICOS NATURALES BIODEGRAD	75	Kilogramo	2,23	167,5	0,01%
VALVERDE SANCHEZ ASNORALDO	37	Kilogramo	3,38	125	0,00%
TAUROQUIMICA S A	37	Kilogramo	2,44	90,44	0,00%
PINTURAS FANTASIA BORDALQUIDO S	15	Kilogramo	1,92	28,8	0,00%
TECNOCLEAN DE COLOMBIA LTDA	5,3	Kilogramo	4	21,2	0,00%
POLIKEM S.A.	5,93	Kilogramo	2,02	12	0,00%
NALCO DE COLOMBIA LTDA	1	Kilogramo	2	2	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁵ Ibid.

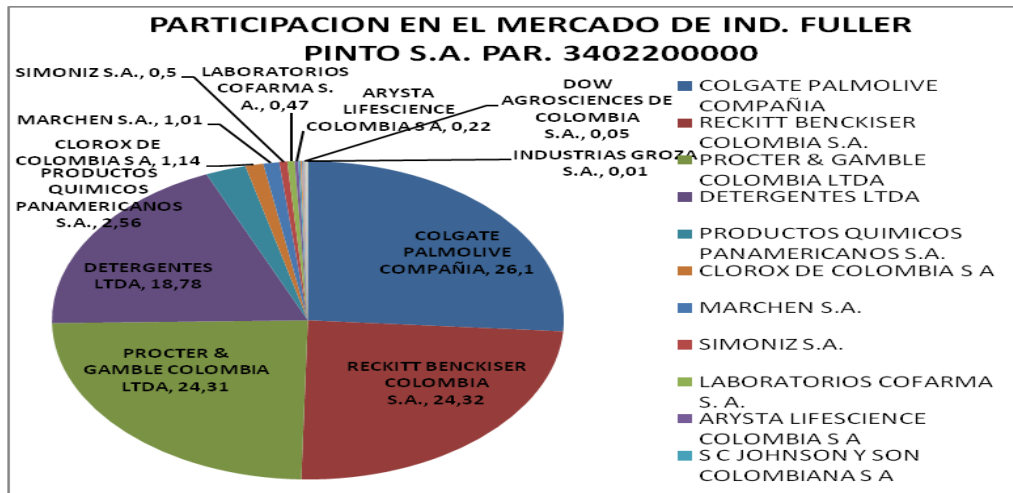
- Partida Arancelaria:

Tabla 19. Partida Arancelaria 3402200000 Limpia Vidrios, Suavizantes, Champo, entre 2010³⁶.

34.02.20.00.00					
Limpia Vidrios, Suavizantes, Shampoo para Autos y Alfombras, crema lavaplatos, Lavalozas					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.A.		43.496.700,38			
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	ARTICIPACION
COLGATE PALMOLIVE COMPANIA	2351273,98	Kilogramo	4,83	11351942,3	26,10%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S	5407465,38	Kilogramo	1,96	10576757,7	24,32%
PROCTER & GAMBLE COLOMBIA L	7760194,99	Kilogramo	1,36	10573844,3	24,31%
DETERGENTES LTDA	7045324,4	Kilogramo	1,16	8169146,64	18,78%
PRODUCTOS QUIMICOS PANAMER	765105,73	Kilogramo	1,45	1113113,95	2,56%
CLOROX DE COLOMBIA S A	70983,9	Kilogramo	6,98	495241,43	1,14%
MARCHEN S.A.	418732	Kilogramo	1,05	437632,33	1,01%
SIMONIZ S.A.	93638,73	Kilogramo	2,32	216895,3	0,50%
LABORATORIOS COFARMA S. A.	56997,91	Kilogramo	3,56	202705,2	0,47%
ARYSTA LIFESCENCE COLOMBIA S	38646,38	Kilogramo	2,47	95605,5	0,22%
S C JOHNSON Y SON COLOMBIANA	22491,13	Kilogramo	2,55	57415,94	0,13%
KEMTEK LIMITADA	15740,5	Kilogramo	2,6	40894,78	0,09%
WILCOS S A S	4993,61	Kilogramo	7,45	37201,2	0,09%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S	8424	Kilogramo	2,81	23696,65	0,05%
DOW AGROSCIENCES DE COLOME	12856,9	Kilogramo	1,71	21934,08	0,05%
MERCK S.A	2190	Kilogramo	6,13	13435	0,03%
INDUSTRIAS FROTEX S.A.S.	3419,76	Kilogramo	3,54	12120	0,03%
COLOMBIA INDUSTRIAL & AUTOMC	3995,37	Kilogramo	3,03	12103,33	0,03%
JOHNSON & JOHNSON DE COLOME	1585	Kilogramo	7,14	11310,95	0,03%
INDUSTRIAS GROZA S.A.	1615,72	Kilogramo	3,75	6065,07	0,01%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	2870,27	Kilogramo	1,67	4802,98	0,01%
LABORATORIOS EUFAR S.A.	2780,5	Kilogramo	1,65	4584,72	0,01%
DESTILADOS Y SOLVENTES S.A.S	1032	Kilogramo	3,87	3996,12	0,01%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION	904,98	Kilogramo	3,58	3236,5	0,01%
COMERCIALIZADORA INTERNACIO	430	Kilogramo	6,98	3000	0,01%
ETERNA S A	268,6	Kilogramo	7,87	2114,4	0,00%
AUTENTICO S.A.	541	Kilogramo	3,16	1711,6	0,00%
INNOVATEQ S A	708	Kilogramo	1,81	1279,2	0,00%
EJL SU CARGA LIMITADA	800	Kilogramo	1,32	1054,38	0,00%
GRANITOS Y MARMOLES S.A.	352,4	Kilogramo	2,24	787,93	0,00%
BAYER S.A.	240	Kilogramo	2,87	688,8	0,00%
C I SERVILLANES E U	50	Kilogramo	3,79	189,64	0,00%
PINTURAS FANTASIA BORDALIQUII	90	Kilogramo	1,52	136,43	0,00%
LABORATORIOS PROVET S. A. S.	15	Kilogramo	2	30	0,00%
POLIKEM S.A.	5,75	Kilogramo	4,52	26	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 23. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3402200000 Limpia vidrios, Suavizantes, Champo durante el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁶ Ibid.

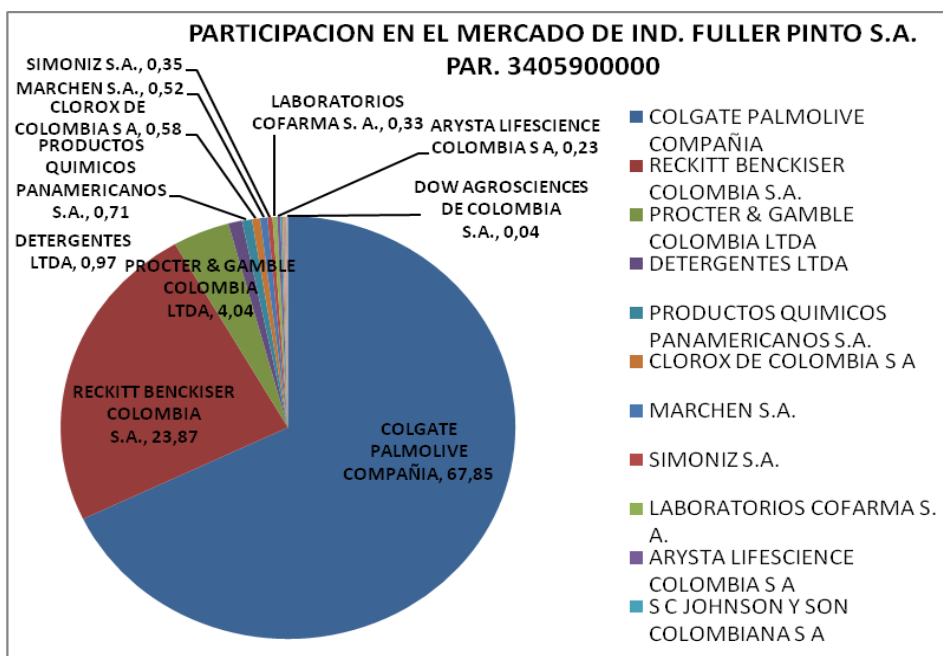
- Partida Arancelaria:

Tabla 20. Partida Arancelaria 3405900000. Ceras 2010³⁷

34.05.90.00.00					
Ceras					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANCELARIA			1.521.364,31		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
SIMONIZ S.A.	290525,68	Kilogramo	3,55	1032250,3	67,85%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	108542,43	Kilogramo	3,35	363223,61	23,87%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNA	15439,39	Kilogramo	3,98	61399,1	4,04%
INDUSTRIAS GROZA S.A.	2481,8	Kilogramo	5,97	14813,21	0,97%
COLOMBIA INDUSTRIAL & AUTOMOTRIZ S.A	3398,73	Kilogramo	3,19	10857,5	0,71%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	2352	Kilogramo	3,76	8833,96	0,58%
TAO QUIMICA SOCIEDAD POR ACCIONES SI	1680	Kilogramo	4,69	7872	0,52%
DIVERSEY COLOMBIA LIMITADA	1400	Kilogramo	3,85	5388,49	0,35%
GRANITOS Y MARMOLES S.A.	2223,58	Kilogramo	2,27	5049,62	0,33%
BYCSA S.A	1740	Kilogramo	2,05	3575	0,23%
AUTENTICO S.A.	426,2	Kilogramo	5,29	2253,6	0,15%
REVESTIMIENTOS DE COLOMBIA SAS RECO	986,59	Kilogramo	2,27	2241,28	0,15%
INDUSTRIAS BISONTE S.A.	301,44	Kilogramo	4,09	1231,92	0,08%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	665,06	Kilogramo	1,65	1098,12	0,07%
TRANSPORTE DE IMPORTACIONES Y EXPOF	36,69	Kilogramo	14,99	550	0,04%
SOCIEDAD INDUSTRIAL TECNICA COLOMBIA	220,56	Kilogramo	2,38	525,6	0,03%
AUTOMOTRICES TITAN S.A.	100,5	Kilogramo	2	201	0,01%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 24. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3405900000



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁷ Ibid.

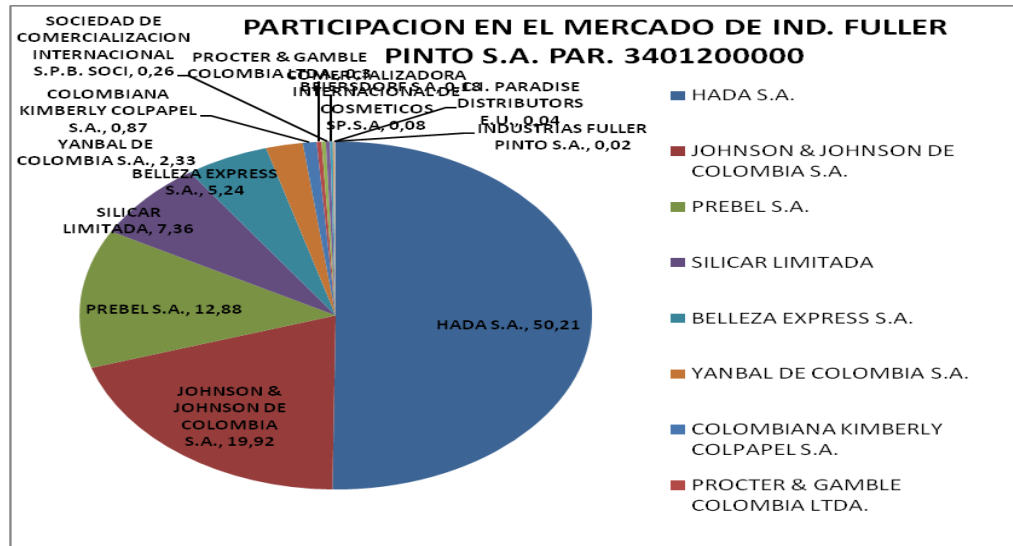
- Partida Arancelaria:

Tabla 21. Partida Arancelaria 3401200000 correspondientes a Jabón Líquido para Manos y Multiusos 2010³⁸

34.01.20.00.00					
Jabón Líquido multiusos, Jabón Líquida para Manos					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANA			2.894.076,96		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
HADA S.A.	1143519	Kilogramo	1,27	1453186	50,21%
JOHNSON & JOHNSON DE CO	185255,3	Kilogramo	3,11	576643,73	19,92%
PREBEL S.A.	110429,08	Kilogramo	3,38	372796,31	12,88%
SILICAR LIMITADA	234000	Kilogramo	0,91	212940	7,36%
BELLEZA EXPRESS S.A.	45144,67	Kilogramo	3,36	151661,49	5,24%
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	7390,25	Kilogramo	9,11	67318,95	2,33%
COLOMBIANA KIMBERLY COLI	4692	Kilogramo	5,39	25287,4	0,87%
PROCTER & GAMBLE COLOMB	5000	Kilogramo	1,71	8550	0,30%
COLGATE PALMOLIVE COMPA	2217,6	Kilogramo	3,47	7696,4	0,27%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZA	2156,2	Kilogramo	3,5	7537,9	0,26%
BEIERSDORF S A	1535,1	Kilogramo	3,37	5177,18	0,18%
COMERCIALIZADORA INTERN	648	Kilogramo	3,38	2187	0,08%
C.I. PARADISE DISTRIBUTORS	267,11	Kilogramo	4,58	1224,45	0,04%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S	371,8	Kilogramo	1,31	488,1	0,02%
LABORATORIOS RECAMIER L	54,88	Kilogramo	7,02	385,42	0,01%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZA	80	Kilogramo	3,73	298,68	0,01%
ORIFLAME DE COLOMBIA S.A.	56	Kilogramo	4,56	255,36	0,01%
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	6,58	Kilogramo	31,09	204,59	0,01%
CALI CARGO LIMITADA	39	Kilogramo	3,18	124	0,00%
CORVEL CARGO AMERICAN G	48	Kilogramo	2,38	114	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 25. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3401200000 Jabón Líquido para Manos y Multiusos en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁸ Ibid.

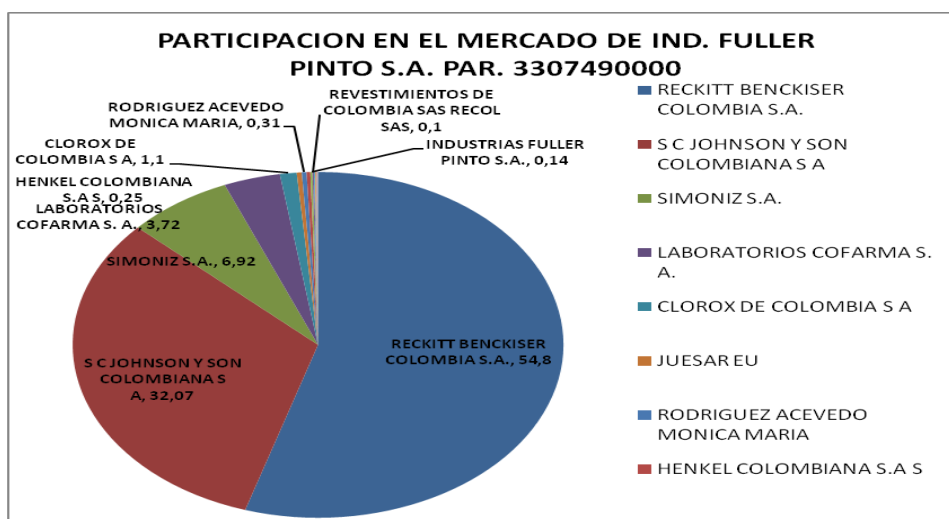
- Partida Arancelaria:

Tabla 22. Partida Arancelaria 3307490000 Correspondiente de Pasta Desodorizantes y Ambientadores 2010³⁹

33.07.49.00.00					
Pasta Desodorizadoras, Ambientadores					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANA			3.530.377,13		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	330015,53	Kilogramo	5,86	1934607,15	54,80%
S C JOHNSON Y SON COLOMBIA S.A.	79835,74	Kilogramo	14,18	1132352,09	32,07%
SIMONIZ S.A.	28577,63	Kilogramo	8,55	244282,94	6,92%
LABORATORIOS COFARMA S.A.	37707,98	Kilogramo	3,48	131410,2	3,72%
CLOROX DE COLOMBIA S.A.	6512	Kilogramo	5,98	38910,8	1,10%
JUESAR EU	3426	Kilogramo	3,38	11583,56	0,33%
RODRIGUEZ ACEVEDO MONICA MARIA	144	Kilogramo	75	10800	0,31%
HENKEL COLOMBIANA S.A.S	1620	Kilogramo	5,48	8874	0,25%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	438,45	Kilogramo	11,66	5113,66	0,14%
REVESTIMIENTOS DE COLOMBIA SAS RECOL SAS	399,37	Kilogramo	9,03	3606,21	0,10%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIONES	291,43	Kilogramo	8,43	2456,92	0,07%
INSUMOS AMBIENTALES LTDA	48,5	Kilogramo	42,68	2070	0,06%
COLOMBIANA KIMBERLY COLP	202	Kilogramo	8,69	1755,04	0,05%
BEIERSDORF S.A.	26,9	Kilogramo	38,65	1039,75	0,03%
LOPEZ CORREAL JOSE HUGO	395,49	Kilogramo	1,56	615	0,02%
BEUTH CASTILLO LUIS GUILLE	39,8	Kilogramo	15,17	603,8	0,02%
C. I. COMERCIALIZADORA INTE	25	Kilogramo	8,62	215,47	0,01%
DISTRIBUIDORA MATEC S.A.S	9,14	Kilogramo	4,31	39,4	0,00%
TECNOQUIMICAS S.A.	1,89	Kilogramo	19,68	37,2	0,00%
EXPOR CERAMICA Y ARTESAN	0,89	Kilogramo	3,75	3,34	0,00%
BELLEZA EXPRESS S.A.	0,16	Kilogramo	3,75	0,6	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 26. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3307490000 Pasta Desodorizantes en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

³⁹ Ibid.

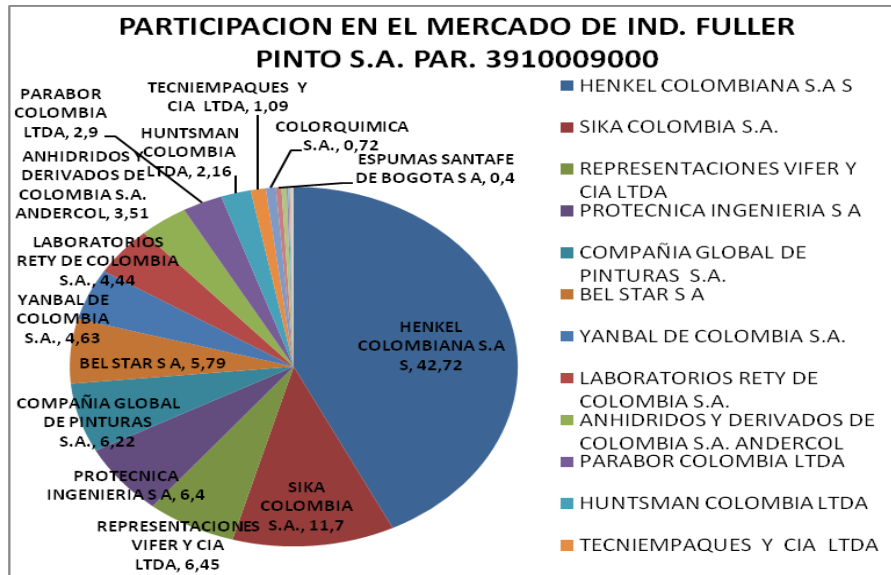
- Partida Arancelaria:

Tabla 23. Partida Arancelaria 3910009000 correspondiente a Silicona Líquida 2010⁴⁰

39.10.00.90.00					
Silicona Líquida					
VALOR TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANA			411.258,68		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
HENKEL COLOMBIANA S.A S	11505,24	Kilogramo	15,27	175690,57	42,72%
SIKA COLOMBIA S.A.	4000	Kilogramo	12,03	48110	11,70%
REPRESENTACIONES VIFER Y CIA LTDA	4252,42	Kilogramo	6,23	26508	6,45%
PROTECNICA INGENIERIA S A	5140,96	Kilogramo	5,12	26332,92	6,40%
COMPANIA GLOBAL DE PINTURAS S.A.	920	Kilogramo	27,79	25571,2	6,22%
BEL STAR S A	1900,36	Kilogramo	12,53	23810,49	5,79%
YANBAL DE COLOMBIA S.A.	963,2	Kilogramo	19,75	19025,73	4,63%
LABORATORIOS RETY DE COLOMBIA S.A.	2748	Kilogramo	6,64	18259,42	4,44%
ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A.	1324,8	Kilogramo	10,88	14420,37	3,51%
PARABOR COLOMBIA LTDA	1062	Kilogramo	11,24	11935,56	2,90%
HUNTSMAN COLOMBIA LTDA	2899,8	Kilogramo	3,07	8893,48	2,16%
TECNIEMPAQUES Y CIA LTDA	594	Kilogramo	7,58	4502,3	1,09%
COLORQUIMICA S.A.	278	Kilogramo	10,63	2955,14	0,72%
ESPUMAS SANTAFAE DE BOGOTA S.A.	150	Kilogramo	11,04	1656	0,40%
PRODUCTOS STAHL DE COLOMBIA S.A.	220	Kilogramo	6,65	1463	0,36%
INNOVA QUALITY S.A.S	20	Kilogramo	27,63	552,6	0,13%
HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A.	0,81	Kilogramo	550,09	445,57	0,11%
IBM DE COLOMBIA & CIA S C A	1,4	Kilogramo	201,9	282,66	0,07%
AVON COLOMBIA LTDA	19,5	Kilogramo	13,81	269,29	0,07%
MERCK S.A	8	Kilogramo	28,01	224,04	0,05%
ETERNIT ATLANTICO S A	14,85	Kilogramo	7,41	110	0,03%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL S.A.	4,81	Kilogramo	21,29	102,4	0,02%
ASEA BROWN BOVERI LTDA	4	Kilogramo	7,25	29	0,01%
CHINCHILLA IBARRA JOSE ANTONIO S.A.	1,25	Kilogramo	20	25	0,01%
AEROVIAS DEL CONTINENTE S.A.	0,72	Kilogramo	29,17	21	0,01%
XEROX DE COLOMBIA S.A.	1	Kilogramo	19,54	19,54	0,00%
RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.	1	Kilogramo	14,45	14,45	0,00%
PRODUCTOS FAMILIA S.A.	21,84	Kilogramo	0,46	10	0,00%
OSORIO VARGAS JULIO CESA S.A.	1	Kilogramo	8,5	8,5	0,00%
CHT COLOMBIANA LTDA	6,1	Kilogramo	0,87	5,3	0,00%
COATS CADENA S.A.	9	Kilogramo	0,56	5	0,00%
INDUSTRIAS FULLER PINTOS S.A.	1,91	Kilogramo	0,08	0,15	0,00%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 27. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3307490000 Silicona Líquida en el año 2010



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación

⁴⁰ Ibid.

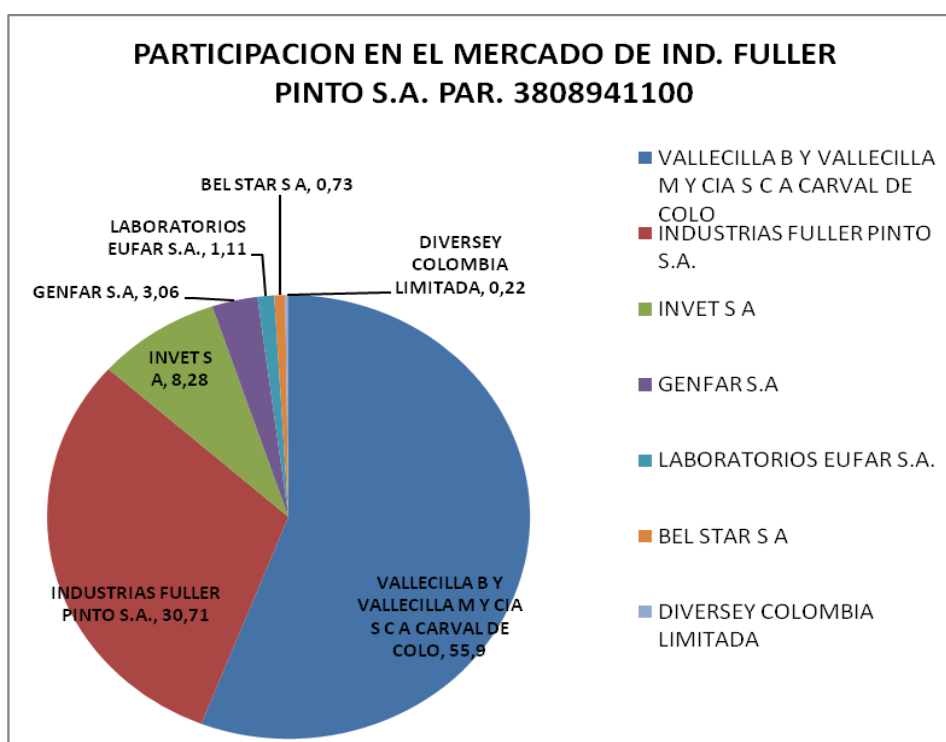
- Partida Arancelaria:

Tabla 24. Partida Arancelaria 3808941100 correspondiente a Limpiador Desinfectante 2010⁴¹

38.08.94.11.00					
Limpiador Desinfectante					
TOTAL MERCADO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS P.ARANC			37.784,30		
RAZON SOCIAL	CANTIDAD	UNIDAD	FON UNITARIO	V. FOB	PARTICIPACION
VALLECILLA B Y VALLECILLA M Y	4896	Kilogramo	4,31	21120	55,90%
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	13917,66	Kilogramo	0,83	11603,32	30,71%
INVET S A	547,6	Kilogramo	5,71	3127,8	8,28%
GENFAR S.A	138,65	Kilogramo	8,33	1155,59	3,06%
LABORATORIOS EUFAR S.A.	178,7	Kilogramo	2,35	420	1,11%
BEL STAR S A	7,49	Kilogramo	36,7	274,88	0,73%
DIVERSEY COLOMBIA LIMITADA	40	Kilogramo	2,07	82,71	0,22%

Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

Gráfica 28. Participación en el Mercado de Ind. Fuller Pinto S.A. 3808941100



Fuente: NOSIS- Centro Virtual de Investigación.

El objetivo primordial es visualizar cual es la posición en la que se encuentra la Marca dentro de la competencia; es decir, en que posición se encuentra Industrias

⁴¹ Ibid.

Fuller Pinto S.A. en el mercado y cuales son los competidores más representativos.

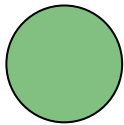
Por lo que en este caso se encuentran:

- ARCOASEO S.A.
- ILKO COLOMBIA S.A.
- INDUSTRIAS VANYPLAS S.A.
- ETERNA S.A.
- COLOMBIA 3M S.A.
- CLOROX DE COLOMBIA S.A.

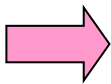
Por otro lado, esta investigación apoya a validar la información que se proporciona ante las diferentes entidades de control; y de que en caso que no se cumpla un precio de libre competencia, se encuentren con mayor claridad las posibles desviaciones de información.

9.6 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO

9.6.1 Almacenamiento y flujo de materia prima



Operación. Algo que se hace actualmente. Puede ser el trabajo en un producto, alguna actividad de apoyo o cualquier cosa de naturaleza directamente productiva.



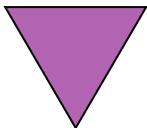
Transporte. El objeto del estudio (producto, servicio o persona) se mueve de una ubicación a otra.



Inspección. El objeto se observa en lo concerniente a su calidad y corrección.



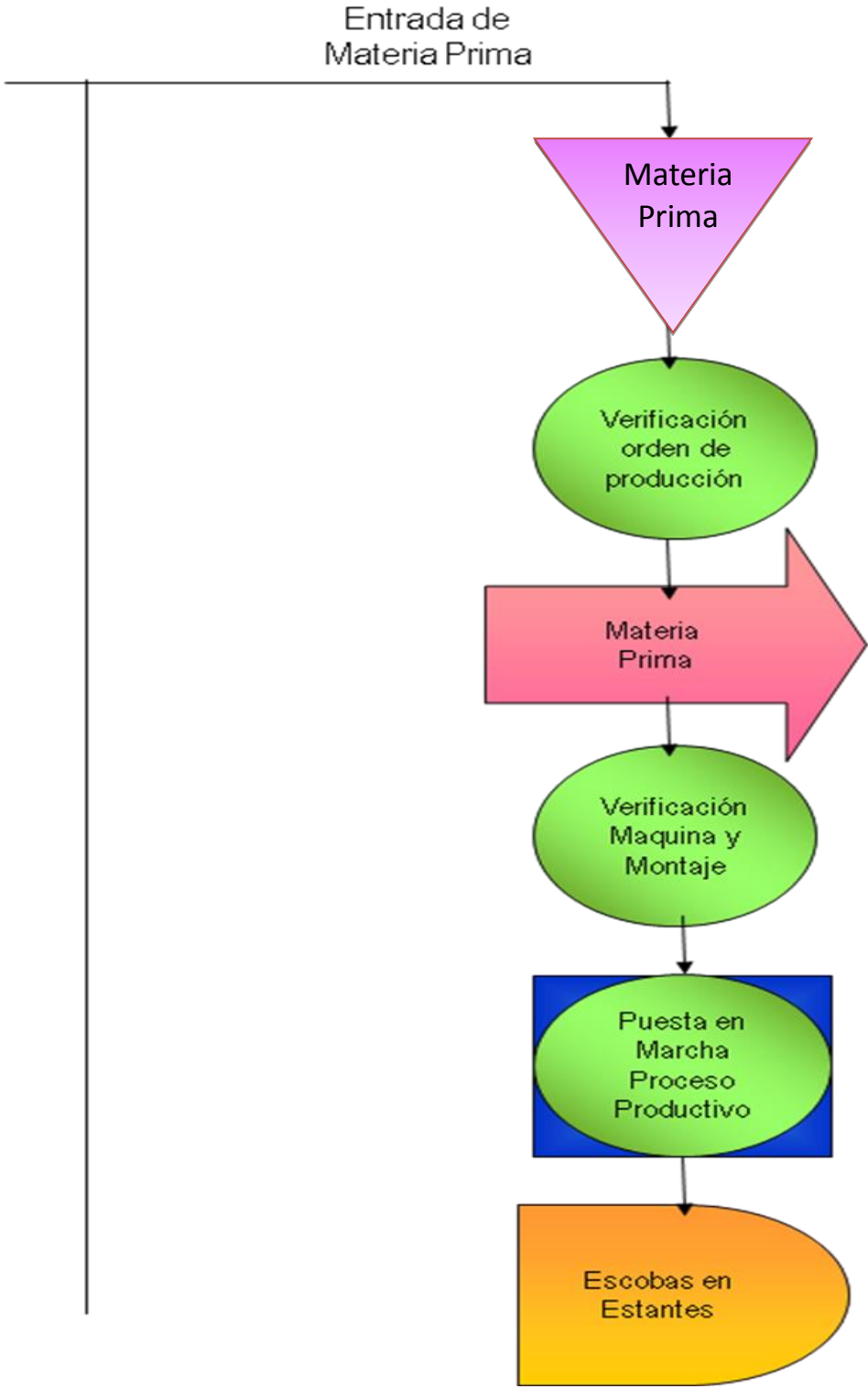
Demora. El objeto del estudio debe esperar antes de iniciar el siguiente paso del proceso.

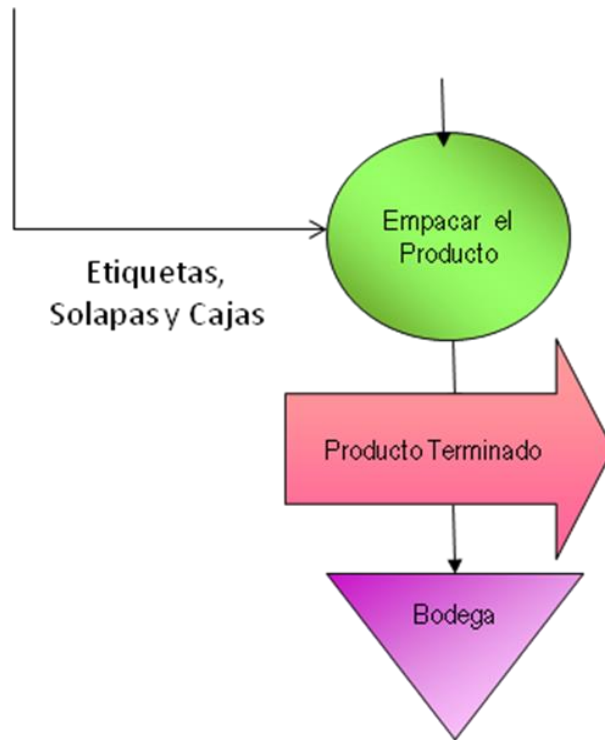


Almacenamiento. El objeto se almacena como un producto terminado en inventario u documentos terminados en un archivo. Con frecuencia se hace una distinción entre almacenamiento temporal y almacenamiento permanente.

Diagrama de procesos detallado empleando los criterios de métodos y tiempos:

Ilustración 15: Diagrama de Procesos Industrias Fuller Pinto S.A. 2010





Fuente. Elaboración propia de la autora.

9.7 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA ELABORACIÓN DE ESCOBAS Y CEPILLOS INSERTADOS, SOPLADO E INYECCIÓN

9.7.1 Organización del sitio de trabajo y recepción de materias primas

- Se debe retirar y hacer entrega de la materia prima sobrante de la anterior producción, del sitio de trabajo. (Cajas, divisiones, etiquetas, bases, fibra y producto).
- Se debe retirar y hacer entrega de viruta, residuos de desmotado, tubular de la fibra y productos no conformes; todo esto debidamente marcado y después de que se ha llenado el registro de producto no conforme, luego el Jefe de Materias Primas le entrega al Auxiliar de Planta encargado del molino para el recuperado de materiales, los productos no conformes se deben entregar como está estipulado, fibras sin grapas y de igual forma las bases de semi-elaborados inyectados y terminados, sin etiquetas, de lo contrario el departamento de recuperación de materiales no lo aceptara.
- Se debe realizar un aseo en el área que conforma su sitio de trabajo, limpiar máquina, barrer, asegurándose de que no haya fibra en el piso.

9.7.2 Recepción de Materia Prima

- De acuerdo a la programación de producción mensual elaborada por la Gerencia de Planta y la Dirección de Producción, el Jefe de Materias Primas debe generar las ordenes de producción o formatos para registro de entrega de materia prima a producción y de producto y subproducto terminado a bodega por referencia a fabricar, este documento debe tener un original y una copia. En este formato se describe la materia prima que se entrega a cada departamento para la producción programada y la cantidad de producto o subproducto terminado que se fabricó con la materia prima que se entregó. Así

como también la cantidad de producto no conforme que se devuelve al almacén.

- El jefe de materias primas debe entregar el original del F-CT-02-01 al equipo del almacén responsable de cada departamento o sección, cada equipo tendrá que entregar la respectiva Materia Prima al departamento asignado ubicándola en los sitios asignados para tal fin.

El jefe de bodega de materias primas, debe de verificar que el formato de orden de producción F-CT-02-01, debe llevar diligenciado el número de lote en cada materia prima de la orden, al lado izquierdo de cada cantidad, dado el caso que el proveedor no envíe el número de lote, se debe anotar el número de factura.

- La recepción de Materias Primas en Producción la debe realizar el líder o jefe de cada departamento, o la persona a cargo en caso de la ausencia del líder o jefe, dejando constancia de la recepción a conformidad en el formato F-CT-02-01.
- Después de entregados las materias primas a las diferentes secciones de producción, se pueden presentar materiales que no cumplan los requerimientos (material no conforme) estos se deben devolver al almacén de materias primas, en el formato F-DC-10-04 de igual manera en el formato F-DP-05-02 "Registro de producción", registrando la cantidad de producto no conforme, así como la descripción de la no conformidad; dichas cantidades deben coincidir con las reportadas en el F-CT-02-01 tanto original, como copias firmadas, de acuerdo a lo estipulado anteriormente.

Estos materiales no conformes se deben identificar y almacenar en el sitio asignado, el Jefe de Materias Primas es quien debe entregar al Coordinador de Compras los formatos materias primas no conformes para posteriormente él mismo sea quien informe al proveedor de la no conformidad según el F-CM-04-01; dichos materiales serán devueltos al proveedor para su correspondiente cambio, o para ser descontado de la factura de pago.

- La orden de producción F-CT-02-01 solo se cierra una vez se haya terminado de fabricar las cantidades de producto programadas y se haga la respectiva

entrega a la bodega de producto terminado. Si por el contrario aún no se ha terminado la orden de producción pero es necesario hacer un cambio de referencia, se debe entregar el producto fabricado más la materia prima restante al almacén junto con el F-CT-02-01 con la respectiva relación esta revisión y verificación la debe realizar el Jefe de Materias Primas junto con el jefe o líder de producción dejando evidencia en el mismo formato F-CT-02-01.

- Si por alguna razón se encuentran diferencias demasiado grandes en el cruce de materias primas entregadas y el producto terminado devuelto, se debe informar a la Coordinadora de costos para que allí se realice la revisión del básico del producto y los cambios de la respectiva Ficha Técnica en el departamento de Calidad.

9.7.3 Instructivo para la verificación del funcionamiento de la maquinaria y disposición de la misma según orden de producción

- Se debe desmontar el modelo de la anterior referencia y ubicarlo en el sitio asignado, completamente limpio y se realiza el montaje del modelo según orden de Producción, (Insertar / Desmontar).
- Ajustes de parámetros tales como: (profundidad de agujero, longitud de la aguja, velocidad del carro y ejes coordenadas de posición, bicolor, posición de las cajetines de la fibra, cierre de mordazas que no lastimen las bases).
- En la maquina estampadora ajuste de parámetros tales como: (Altura de las cuchillas de corte, de plumillado y presión de ajuste de las mordazas)
- Retirar herramientas y accesorios usados en el montaje del modelo y ubicarlos en los sitios asignados.

9.7.4 Instructivo para la verificación de las especificaciones técnicas requeridas del producto

- Se realiza un comparativo del producto en proceso con la ficha técnica que se debe encontrar en el dispositivo asignado durante el tiempo en que la orden este en proceso, teniendo en cuenta los márgenes de error que se están manejando. (Color, peso, textura, brillo, ajuste de enroscado)
- Si el producto cumple, continuar producción.
- Registrar la verificación de las especificaciones técnicas del producto, con una frecuencia de dos veces por turno en la respectiva lista de chequeo del producto.

9.7.5 Instructivo para el empaque del producto

- El producto se debe empacar de acuerdo al listado de empaque, el cual indica el número de unidades que debe llevar a cada caja, y la forma será indicada por el jefe de área.
- Se le debe anexar a cada caja el código de producción y la fecha en que fue realizada y se debe marcar con una X, su respectiva referencia por las dos caras y el código de Producción (Código del operario, día, mes y año) por una cara, y colocar cinta en medio de los aletas centrales, en las caras laterales no debe pasar de 5cms, tanto en la parte superior como inferior de la caja.
- Cada caja debe ser ubicada en los sitios asignados para esto.

9.7.6 Instructivo para la recolección y control de registro del producto

- La recolección de producto terminado en la planta se debe realizar diariamente.
- El operario de materias primas y producto terminado debe revisar que el producto este empacado según el instructivo de empaque y el formato de empaque verificando los siguientes aspectos: Que la caja corresponda a cada

referencia, el buen estado del empaque, el tapado y cerrado adecuado a las cajas, no puede haber producto fuera de las cajas originales.

El número de lote de la caja: allí se reporta el código del operario y la fecha de elaboración del producto.

- Si las anteriores condiciones no se cumplen el producto NO puede ser transportado a la bodega de producto terminado.
- Junto con el líder, Jefe de producción o personas encargada, el operario de materias primas y producto terminado debe realizar el conteo del producto a recoger, con el fin de realizar el respectivo registro en el F-CT-02-01, tanto en el original que maneja el almacén como en la copia que maneja el líder o jefe de producción, allí se deben dejar las firmas como evidencia tanto de la entrega como de la recepción del producto respectivamente.
- El operario de materias primas recibe el producto de planta totalmente conforme, ya que durante los procesos de producción se asegura y verifica que éste, cumpla con los requisitos del cliente y especificaciones de la ficha técnica, sin embargo él mismo, debe realizar revisiones esporádicas de la mercancía que se está recogiendo, con el fin de hacer un control de calidad del producto e inspeccionar su forma de empaque.
- El producto debe ser transportado desde los sitios respectivos en los carros asignados por el operario de materias primas. El producto debe transportarse en condiciones adecuada es de peso y altura de los arrumes, de forma que se garantice la preservación del mismo y que este no sufra ninguna avería.
- Una vez el producto se va a entregar a la bodega de producto terminado, el operario encargado de recibir el producto debe firmar el F-CT-02-01 original en constancia de la recepción; dicha firma debe quedar en frente de la firma de entrega.
- Los formatos originales del F-CT-02-01 que maneja el almacén deben ser archivos en las carpetas asignadas por departamento; estas carpetas deben permanecer siempre en el sitio asignado por el Jefe de Materias Primas de

forma que éste pueda realizar el control de las órdenes y el ingreso del producto o subproducto al sistema.

- El Jefe de Materias Primas y la Coordinadora de costos son los responsables de que el ingreso del producto o subproducto al sistema no tarde más de 24 horas después del ingreso físico a la bodega de producto terminado. Cada ingreso realizado al sistema se debe resaltar en la orden de producción F-CT-02-01, con el fin de evitar equivocaciones o ingresos dobles al sistema.

9.7.7 Instructivo para la entrega de maquinaria y del lugar de trabajo

- La maquinaria y herramienta, necesaria para la orden de Producción se debe entregar al siguiente turno, en la hora estipulada, en marcha normal, limpia y reportando las anomalías presentadas durante el turno.
- El sitio de trabajo debe entregarse organizado, limpio y no debe haber producto no conforme, en esta área del turno que finalizo.
- Verificar que haya la materia prima necesaria para el turno siguiente, de acuerdo a producción en proceso.

9.8 FICHAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS

Tabla 25. Ficha Técnica Escoba Fibra Plástica. Ind. Fuller Pinto S.A.


		FICHA COMERCIAL		CÓDIGO: FT-DC FECHA: 24/04/09 PAGINA 1 DE 1		
				FT 101218	V 01	
NOMBRE DEL PRODUCTO: Escoba Fibra Plástica Suave Sin Mango 218						
REFERENCIA: 218			CÓDIGO DE BARRAS: 7702856002186			
ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO TERMINADO						
DIMENSIONES: (mm)	No DE TACOS: 133	No DE HILERAS: 6	%	TOLERANCIA		
			+/-	MIN	MAX	
	LARGO:	370	10	333	407	
	ANCHO:	100	10	90	110	
	ALTO:	130	10	117	143	
PESO TOTAL: (gra.):		304	5	319.2	288.8	
OBSERVACIONES: El cepillo lleva en la parte superior de la base una etiqueta con la marca FULLER, su respectiva referencia y el código de barras.						
ESPECIFICACIONES DE LOS MATERIALES DE FABRICACIÓN						
MATERIAL	PROPIEDADES			TOLERANCIA		
BASE	Material:	PEBD		%	MIN	MAX
	Color:	BLANCO				
	Largo (mm):	258.5	10	232.65	284.35	
	Ancho (mm):	46.8	10	42.14	51.48	
	Alto (mm):	39.86	10	35.87	43.84	
	Peso (gra.):	151	5	143.45	158.55	
	Rosca:	ESTANDAR ITALIANA PASO 4				
FIBRA	Material:	PVC				
	Color:	VERDE, AZUL, ROJO Y BLANCO				
	Largo visible (mm):	87	10	78.3	95.7	
	Largo total (mm):	195	10	175.5	214.5	
	Longitud Plumillado (mm):	15	10	13.5	16.5	
	Calibre:	45	10	40.5	49.5	
	Cantidad de filamentos por taco:	30	10	27	33	
Peso (gra.):	146	5	138.7	153.3		
ALAMBRE	Material:	ALAMBRE GALVANIZADO				
	Calibre:	21				
	Peso (gra.):	7.98	5	7.58	8.37	
EMBALAJE						
FORMA DE EMPAQUE:	Caja de cartón X 12 unidades					
DIMENSIONES EXTERNAS (mm):	LARGO:	ANCHO:	ALTO:			
	385	325	265			
DIMENSIONES INTERNAS (mm):	380	320	260			
PEGAMENTO EN GRS.S:	25	SEPARADOR (mm)	LARGO	ANCHO		
			370	301		
PESO TOTAL (kg.):	4.088					
USOS Y APLICACIONES:						
<ul style="list-style-type: none"> Escoba suave para utilizar en pisos delicados como madera lacada, mármol, cerámica y otros. 						
RECOMENDACIONES:						
<ul style="list-style-type: none"> No apoyar objetos pesados sobre el cepillo para no ocasionar daños en la fibra. 						

Tabla 26. Ficha Técnica Cepillo Fibra Plástica Suave. Ind. Fuller Pinto S.A.



		FICHA COMERCIAL		CÓDIGO: FT-DC FECHA: 24/04/09 PAGINA 1 DE 1					
				FT 101337	V 01				
NOMBRE DEL PRODUCTO: Cepillo Fibra Plástica Suave Para Lavar Autos Sin Mango									
REFERENCIA: 337			CODIGO DE BARRAS: 7702856003374						
ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO TERMINADO									
DIMENSIONES: (mm)	No DE TACOS: 170		No DE HILERAS: 6		%		TOLERANCIA		
					+/-		MIN	MAX	
	LARGO:		345		10		310.5	379.5	
	ANCHO:		80		10		88	72	
ALTO:		134		10		120.6	147.4		
PESO TOTAL (gra.):		382		5		362.9	401.1		
OBSERVACIONES: El cepillo lleva en la parte superior de la base una etiqueta con la marca FULLER, su respectiva referencia y el código de barras.									
ESPECIFICACIONES DE LOS MATERIALES DE FABRICACION									
MATERIAL	PROPIEDADES			TOLERANCIA					
BASE	Materia:	PEBD		%	MIN	MAX			
	Color:	BLANCO							
	Largo (mm):	300		10	270	330			
	Ancho (mm):	47.43		10	42.68	52.17			
	Alto (mm):	56.1		10	50.49	61.71			
	Peso (gra.):	212		5	201.4	222.6			
	Resca:	ESTANDAR ITALIANA PASO 4							
FIBRA	Materia:	PVC							
	Color:	AZUL, ROJO Y AMARILLO							
	Largo visible (mm):	78		10	70.2	85.8			
	Largo total (mm):	175		10	157.5	192.5			
	Longitud Plumillado (mm):	2		10	1.8	2.2			
	Calibre:	30		10	27	33			
	Cantidad de filamentos por taco:	88		10	77.4	94.6			
Peso (gra.):	160		5	152	168				
ALAMBRE	Materia:	ALAMBRE GALVANIZADO							
	Calibre:	21		10	18.9	23.1			
	Peso (gra.):	10		5	9.5	10.5			
EMBALAJE									
FORMA DE EMPAQUE:	Caja de cartón X 12 unidades								
DIMENSIONES EXTERNAS (mm):	LARGO:	ANCHO:		ALTO:					
	590	340		133					
DIMENSIONES INTERNAS (mm):	585	335		128					
PEGAMIENTO (gra.):	25	SEPARADOR		LARGO	ANCHO				
				0	0				
PESO TOTAL (kg.):	4.251								
USOS Y APLICACIONES:									
<ul style="list-style-type: none"> Cepillo suave ideal para el lavado de vehículos, carpas, frentes, fachadas y otros. 									
RECOMENDACIONES:									
<ul style="list-style-type: none"> No apoyar objetos pesados sobre el cepillo para no ocasionar daños en la fibra. 									

Tabla 27. Ficha Técnica Balde Plástico Irrompible. Ind. Fuller Pinto S.A.

 INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	FICHA COMERCIAL	CÓDIGO: FT-DC FECHA: 24/04/09 PAGINA 1 DE 1
---	------------------------	---

FT: 130116	V: 01
------------	-------

NOMBRE DEL PRODUCTO: BALDE PLÁSTICO IRROMPIBLE 12 LITROS	
REFERENCIA: 116	COD DE BARRAS: 7702856001165

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO TERMINADO					
DIMENSIONES (mm.)	MEDIDAS Y PESOS ESTÁNDAR.		TOLER. +/- %	MÁX.	MÍN.
	ALTO :	296	10	325,6	266,4
	ANCHO :	285	10	313,5	256,5
	LARGO:	250	10	275	225
	DIÁMETRO INT SUPERIOR:	266	10	292,6	239,4
	PESO:	700	5	808,5	731,5

ESPECIFICACIONES DE LOS MATERIALES DE FABRICACIÓN					
BALDE	MATERIAL:	PEAD			
	COLOR:	VERDE, AZUL, ROJO			
	VOLUMEN:	12	10	13,2	10,8
MANIJA:	MATERIAL:	PP			
	COLOR:	BLANCO			
	LONGITUD:	305	10	335,5	274,5
	ANCHO:	18	10	19,8	16,2
	ESPESOR:	15	10	16,5	13,5
	RADIO:	143,5	10	157,8	129,1

EMBALAJE		
EMPAQUE:	PAQUETE X12 UNDS./4 COLORES	
DIMENSIONES DE LA BOLSA (mm.)	LARGO	ANCHO
	900	600
PESO TOTAL (kg.)	84	

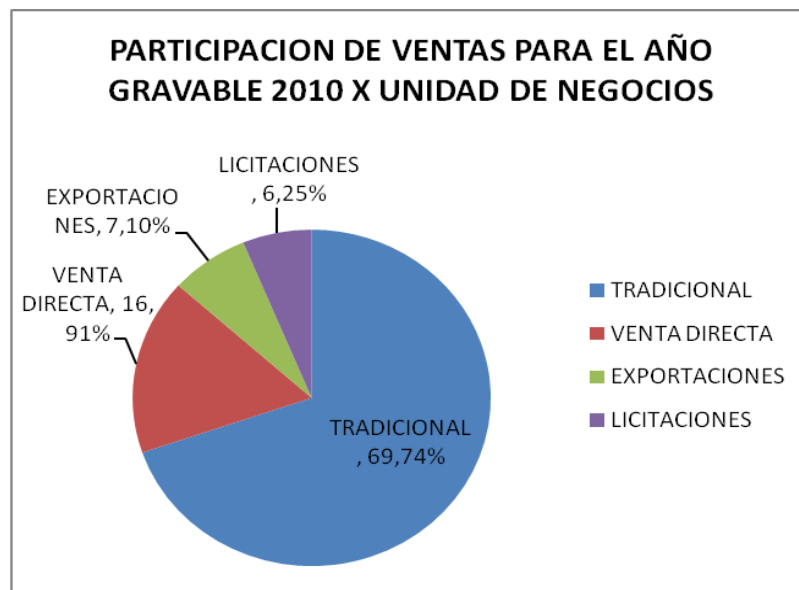
USOS Y APLICACIONES: Útil para el lavado de prendas, utensilios de aseo y transporte de líquidos y se utiliza con el exprimidor FULLER.
CARACTERÍSTICAS: Balde irrompible con indicador de capacidad para trabajo pesado en la industria y el hogar. Resiste a los solventes comunes.

10. CLIENTES

De acuerdo con la proyección que busca alcanzar Industrias Fuller Pinto S.A. tanto con los clientes Nacionales como Internacionales; es lograr mantener una participación del cliente constante, logrando de esta manera generar más que una venta un negocios que permita crecer tanto al cliente como a la compañía.

Los clientes se obtienen de acuerdo con la gestión de mercadeo y la fuerza de ventas con que cuenta cada uno de los canales y a la dirección administrativa de las Unidades de Negocio respectiva. En la gráfica 30 se puede visualizar el comportamiento de las ventas en Mayo del 2010 por unidad de negocios.

Gráfica 29. Participación de Ventas para el Año Gravable 2010 x Unidades de Negocios



Fuente. Elaboración propia de la autora.

De acuerdo con las ventas totales reportadas en el mes de Mayo 2010 por 3.862.185.316 pesos, se puede ver que dentro de esto la Unidad de Negocios de venta tradicional cuenta con un participación del 57.96% del total de las ventas,

Licitaciones con un participación del 19.65% y con el 11.81% y el 10.58% se encuentran la unidades de negocio de Negocios Internacionales y Venta Directa, respectivamente.

11. CLIENTES NACIONALES

Dentro de los principales clientes nacionales se encuentran:

Tabla 29. Cliente a Nivel Nacional. Base de datos Ind. Fuller Pinto S.A.⁴²

CLIENTE	REGIONAL
SECRETARIA DE INTEGRACIÓN SOCIAL	Licitación
FONADE	Licitación
ALCALDÍA MAYOR DE CARTAGENA	Licitación
CENTRAL DE SOLDADURAS Y PROTECCIÓN	BARRANQUILLA
ALKOSTO SA.	CADENAS
Alimentos Del Llano S. A.	C O BOGOTÁ
COMERCIAL ELECTROMUEBLES Y CIA LIMITADA	C O ZONAS VIAJERAS
CAFAM.CLL.23	CADENAS
DISTRIBUIDORA LIMPIAMAS SA	CALI
TODO ASEO LIMITADA	C O BUCARAMANGA
NACIONAL DE COMERCIO NADELCO SA	CALI
SODIMAC INDUSTRIALES MEDELLÍN	MEDELLÍN CADENAS
OLÍMPICA BODEGA CROSS DOCKING	BARRANQUILLA
ENCISO LTDA.	PEREIRA
BATALL COMANDO APOYO DE INFANTERÍA	Licitación
INDUSTRIAS VICK MARKS LTDA. Y/O ANA	MULTICANAL

⁴² INDUSTRIAS FULLER PINTO, Informe SAP de clientes actuales según canal de ventas; Mayo 4 de 2011, proporcionada por Industrias Fuller Pinto S.A.

CLIENTE	REGIONAL
CAJASAN PUERTA DEL SOL	C O BUCARAMANGA
DISTRIBUIDORA TROPIPASTO LTDA.	IPIALES
BATALLÓN COMANDO INFANTERÍA DE MARI	Licitación
CACHARRERÍA Y VARIEDADES MORANTES CABALL	MAGDALENA
REPRESENTACIONES SURTILINEAS	CÓRDOBA
AGENCIA FULLER LTDA.	BARRANQUILLA
COMERCIALIZADORA ALDUS LTDA.	MEDELLÍN
CENTRO MAYORISTA PAPELERO TAURO LTD	BARRANQUILLA
INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	C O BUCARAMANGA
COMERCIAL JFI LTDA.	BARRANQUILLA
INTEGRAL DE DISTRIBUCIONES Y SERV.	INSTITUCIONAL
DISMEL LTDA. Y/O HUMBERTO FRANCO	CARTAGENA
COMANDO GENERAL DE LAS FUERZAS MILI	Licitación
PETROCASINOS S.A Y/O HÉCTOR AUGUSTO BARR	C O BUCARAMANGA
Procuraduría General de la Nación	Licitación
SOLMAHER INGENIERÍA LTDA.	C O BUCARAMANGA
DISTRIBUCIONES AXA S.A	MULTICANAL
FUERZA AÉREA MELGAR CACOM 4	Licitación
CI UNIROCA SA	MEDELLÍN
ALMACÉN EL VIBORAL S.H.	C O BUCARAMANGA
FABRICA DE CALZADO70 SA	MEDELLÍN
FABRICACIÓN DE GERMICIDAS COLOMBIA	INSTITUCIONAL

CLIENTE	REGIONAL
SUPERPOLO SA	INSTITUCIONAL
DISTRIBUCIONES ZUBIETA Y CIA LTDA.	C O BOGOTÁ
COMPAÑÍA PAPELERA NACIONAL LTDA.	INSTITUCIONAL
BOGOTANA DE LIMPIEZA LTDA.	INSTITUCIONAL
ASEO PLAS S.A.	MULTICANAL
CENTRAL DE DOTACIONES LTDA.	INSTITUCIONAL
AVIDESA MAC POLLO S.A	C O BUCARAMANGA
ALMACENES ÉXITO SA	CADENAS
FERREDIMCOR LTDA.	MULTICANAL
ASEO Y SOSTENIMIENTO Y CIA SA	MEDELLÍN
LA LIMPIEZA LTDA.	C O BUCARAMANGA
FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS	ARMENIA
TEXCOMERCIAL SA	MULTICANAL
COMERCIALIZADORA QUANTTO SA	INSTITUCIONAL
DISTRIBUCIONES NARANJO LTDA.	BARRANQUILLA
DISTRIBUIDORES UNIDOS DEL CARIBE SA	BARRANQUILLA
MEALS MERC.DE ALIMEN.DE COL.S.A.S.	INSTITUCIONAL
SURTIDEMA LIMITADA	C O ZONAS VIAJERAS
TIA SA	CADENAS
DISTRIBUCIONES T ROMERO LTDA.	MEDELLÍN
S & S SERVICIOS Y SUMINISTROS S.A.	C O BUCARAMANGA
FABRICA Y COMERC LA MORENA SA	MEDELLÍN
SUPERMERCADOS MAS POR MENOS S.A.	C O BUCARAMANGA
CAJASAN SAN GIL	C O BUCARAMANGA

CLIENTE	REGIONAL
SEGURIDAD Y SUMINISTROS AL DÍA LTDA.	CARTAGENA
SUMINISTROS Y SERVICIOS ORGANIZACIONALES	C O BUCARAMANGA
Supermercado Panorama S.A.S	C O BUCARAMANGA
COMFENALCO	C O BUCARAMANGA
PRODUCTOS CARIBE LTDA.	CARTAGENA
COOPERATIVA DE PRODUCTOS LÁCTEOS DE	IPIALES
DISTRIBUIDORA KIRAMAR SA	MEDELLÍN
ALDEASEO Y/O ALFONSO DEVIA GUTIERRE	CALI
COLDEASEO COLOMBIANA DE ASEO LTDA.	MEDELLÍN
AL MÁXIMO S.A	C O ZONAS VIAJERAS
PUBLICLYCLEAN LTDA.	C O BOGOTÁ
QUIMICOL SABANAS LTDA.	SUCRE
CALZADO SCIROCO SA	MEDELLÍN
SUMINISTROS Y DOTACIONES ORIÓN EU	BARRANQUILLA
PLASTI-JES LTDA.	C O BUCARAMANGA
LABORATORIOS LÍDER LTDA.	MULTICANAL
COMERCIALIZADORA DE CALZADO LA53 SAS	MEDELLÍN
MAKRO SANTA MARTA	MAGDALENA
CAJASAN SOCORRO	C O BUCARAMANGA
Comercializadora Magar S.A.S.	C O ZONAS VIAJERAS
SUMINISTROS Y SERVICIOS DE LA COSTA	BARRANQUILLA

CLIENTE	REGIONAL
RAPIMERCAR S.A.	MAGDALENA
GRANDES SUPERFICIES DE COLOMBIA SA.	C O BOGOTÁ
SEGAR SA	BARRANQUILLA
DOTAKONDOR LTDA.	MEDELLÍN
LA14 SEXTA	CALI
DOTACIONES INDUSTRIALES LAMA SA	BARRANQUILLA
TEXCOMERCIAL S.A	C O BUCARAMANGA
COMERCIALIZADORA UNIASEO S.A.S.	MULTICANAL
FULLER MANTENIMIENTO S.A	INSTITUCIONAL
POLYTAC SA	MULTICANAL
LIMPIA HOGAR SA	CALI
GRANDES SUPERFICIES DE COLOMBIA SA.	PEREIRA
INDUSTRIAS PROQUIMAG S. DE H	MAGDALENA
DISTRIMAS DEL CARIBE JDH S.A.	BARRANQUILLA
DISTRIBUIDORA KING LTDA.	INSTITUCIONAL

Entre otros clientes que se manejan en cada uno de los canales.

11.1 CLIENTES INTERNACIONALES

Dentro del contexto internacional se encuentran los siguientes clientes:

Tabla 30. Cliente Internacionales 2010, Base de Datos Ind. Fuller Pinto S.A. 43

CLIENTES	PAÍSES
PINTO USA INC.	MIAMI
R-WARE HOUSEWARES	NEW YORK
AGENCIAS JOFER	CURAZAO
RE CART QUIÑONES CXA	REPUBLICA
COLOMBIA DISTRIBUTORS	NEW YORK
PARRA DISTRIBUTORS INC.	NEW YORK
EDUARDO VIERA RIBEIRO AQUARUBA	ARUBA
DISTRIBUIDORA SANTIAGO	PUERTO RICO
PROVEEDORA JIRÓN	MIAMI
COLPA S.A.	PANAMÁ
MANRIQUE CAPRILES & SONS SURINAME NV.	SURINA
C. JUVENTUS CIA. LTDA.	ECUADOR
CARSI PRODUCTS S.A.	PANAMÁ
CR MOP COMPANY	TRINIDAD & TOBAGO
RUDOLPH SOOKOO CO. LTD.	TRINIDAD & TOBAGO
INDUSTRIAS SOLEX	ECUADOR
LUIS FERNANDO SÁNCHEZ	ECUADOR
IMPORT. COMERCIAL EL HIERRO CIA. LTDA.	ECUADOR
CORIPSA/PABLO CUELLAR	PANAMÁ
SADIMEX SRL	BOLIVIA
ECUALMAT S.A.	ECUADOR
FIBRO CHILE S.A.	CHILE

⁴³ Ibid.

CLIENTES	PAÍSES
ILKO PERÚ S.A.C	PERU
UNILIMPIO S.A.	ECUADOR
TRINIDAD TISSUES LIMITED	TRINIDAD & TOBAGO
MEGALIMPIO	ECUADOR
INDUSTRIAS SHIELD	ECUADOR
EDCEISA	PERU
SAINT MARTIN	SAINT MARTEEN

De acuerdo con los clientes internacionales y la información brindada por la DIAN en el periodo 2010 encontramos que Pinto Usa Inc. El cual se encuentra ubicado en Estados Unidos cuenta con una participación del 14.60% sobre el total de la ventas reportadas en el año gravable 2010, seguido por participación de Agencias Manrique Capriles and Sons con el 15.26% y por RECART QUIÑONES C X A del 12.90%.

Gráfica 30. Participación de Exportaciones por Cliente en Ind. Fuller Pinto S.A. año gravable 2010.



Fuente. Elaboración propia de la autora.

Todos los productos entregados a los clientes, específicamente en Estados Unidos y República Dominicana se entregan por transporte marítimo, dando aplicación al INCOTERM que sea requerido por el cliente.

11.2 POLÍTICAS COMERCIALES:

Tabla 31. Políticas de venta a nivel nacional unidad de negocios tradicional para todos los canales de distribución. ⁴⁴

CONDICIONES FINANCIERAS A PARTIR DEL 1 DE ENERO DEL 2011 PARA TODOS LOS CANALES DE DISTRIBUCION							
FORMA DE PAGO	<ul style="list-style-type: none"> 30 días fecha factura (ninguna factura saldrá con plazo superior a 30 días). Al cliente que tenga facturas a más de 60 días en todos los sectores y 45 días en el sector Diamante (fecha de recibo de la mercancía), no se le despachará ningún pedido La única persona que aprueba pedidos fuera de las anteriores condiciones es: Coordinadora de Cartera en acuerdo con la Gerencia Financiera. 						
CUPO DE CREDITO	<ul style="list-style-type: none"> Al cliente se le asignará un único cupo para el total de los sectores y se divide en los puntos de venta que el cliente tenga. Este cupo asignado es con Iva Incluido. La Coordinadora de Créditos y el comité de créditos, con el apoyo del área de ventas es la encargada de aumentar el cupo de clientes ya creados (Para hacer efectiva esta condición es necesario que se tengan los documentos de los clientes debidamente actualizados como: Cámara de Comercio, Declaración de Renta, Balance y Estado de pérdidas y ganancias. Cliente que se encuentre con factura de 70 a 99 días se le hará cobro pre jurídico quien lo realizara será el área de cartera y finanzas. Cliente que se encuentre con factura a más de 80 días en adelante se le enviara una carta informándole que será reportado en la central de riesgos CIFIN Y DATA CREDITO. (Esta carta será enviada del 15 al 20 de cada mes con corte de cartera del día 15 del mes) Cliente que se encuentre con factura a más de 100 días en adelante se le hará cobro jurídico y quien lo realizara será el área de cartera y finanzas, además de esto será enviado a los abogados asignados por la compañía. Cliente que se encuentre con factura de 100 días en adelante será reportado en la central de riesgos CIFIN Y DATA CREDITO. (Este reporte se enviara antes del día 10 de cada mes) Cliente que supere los 120 días en el pago de la cartera perderá el crédito asignado y las ventas que desee realizar serán en condiciones de contado anticipado. <p>Nota: Antes de realizar cobros jurídicos o pre jurídicos o a su vez reportar un cliente en la central de riesgo se debe tener comunicación con el área comercial y el área financiera.</p>						
DCTO FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> Pago estricto contado 3% máximo 5 días hábiles después de recibo de la mercancía* Para tener derecho a los descuentos solo se aceptará la consignación (de cheque o efectivo) en copia original con sello o timbre del banco por la cara del frente en las cuentas de la compañía, dentro de los plazos estipulados. Clientes que no se les pueda despachar por tener facturación vencida y realicen el pedido de contado, no tendrán derecho a el descuento financiero. 						
CONDICIONES PARA EL MANEJO DE LOS RECAUDOS	<ul style="list-style-type: none"> Los recaudos de dinero se harán de las siguientes tres formas: <ol style="list-style-type: none"> EFFECTIVO: Los Funcionarios del área de ventas podrán recibir efectivo de los clientes máximo hasta la suma de \$2.000.000.00 (DOS MILLONES DE PESOS), este dinero deberá ser consignado el mismo día que se recibe o máximo al siguiente día a primera hora. Estos podrán tener en su poder máximo hasta la suma de \$2.000.000.00 (DOS MILLONES DE PESOS) en efectivo, la custodia y manejo de estos dineros serán responsabilidad del mismo. En caso de que los clientes fueran a cancelar en efectivo sumas superiores a los valores arriba mencionados, no podrán recibirlos. En este caso deben comunicarse con la Coordinación de Cartera, quien se encargará de dar solución al respecto. CHEQUE: Se recibirán cheques girados únicamente a nombre de INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. con sello de páguese únicamente al primer beneficiario. El funcionario no podrá recibir cheques de terceros. CONSIGNACIONES Y TRANSFERENCIAS: Los clientes podrán realizarlas a las siguientes cuentas <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%;">Bogotá</td> <td style="width: 50%;">Bucaramanga</td> </tr> <tr> <td>1. Banco Bogotá</td> <td>1. Banco de Bogotá</td> </tr> <tr> <td>Cuenta corriente #051060887</td> <td>Cuenta corriente # 184172757</td> </tr> </table> <p>Las ventas que se facturan en el Distrito de Bucaramanga se consignarán el 100% en la cuentas de Bucaramanga y lo que se facture en Bogotá se consigna en la cuenta de esta ciudad</p> <ol style="list-style-type: none"> Ningún cheque postfechado podrá ser aplazado sin excepción alguna, sin el previo visto bueno de la Coordinación de Cartera 	Bogotá	Bucaramanga	1. Banco Bogotá	1. Banco de Bogotá	Cuenta corriente #051060887	Cuenta corriente # 184172757
Bogotá	Bucaramanga						
1. Banco Bogotá	1. Banco de Bogotá						
Cuenta corriente #051060887	Cuenta corriente # 184172757						
LAS CONDICIONES PARA LA CREACION DE NUEVOS CLIENTES NACIONALES E INTERNACIONALES PARA TODOS LOS CANALES SERAN LAS SIGUIENTES							
<ol style="list-style-type: none"> Debe diligenciar completamente el formato de solicitud de crédito y adjuntar en su totalidad los documentos relacionados a continuación: <ol style="list-style-type: none"> Certificado de cámara y comercio (máximo 30 días fecha de expedición) Diligenciar y firmar pagaré Fotocopia del documento de identidad, Nit y Rut Fotocopia de la declaración de renta del último periodo gravable Balance general del último periodo gravable. Estado de pérdidas y ganancias Tres referencias comerciales y/o facturas de proveedores reconocidos vigentes <p>Nota: El análisis de cupo de crédito será de acuerdo a la actividad económica y capacidad financiera del cliente siempre y cuando tengamos el 100 % de los documentos solicitados, a ningún cliente se le podrá asignar un cupo inferior a la compra mínima mensual según el canal.</p> Los clientes de licitaciones deberán entregar la partida presupuestal, forma de reembolso, y resolución de adjudicación del contrato firmada por las partes La asignación del cupo para los clientes de licitaciones será responsabilidad del la Coordinación de Crédito en coordinación de la Gerencia de Licitaciones. Desde la fecha en que reciben los documentos completos, Créditos cuenta con 8 días hábiles para el estudio de los mismos, siempre y cuando cumplan con los requisitos arriba mencionados. De lo contrario se retendrán hasta completar el 100 % de la documentación, teniendo en cuenta que no pueden pasar 15 días sin darle una respuesta clara al cliente de si fue APROBADO O NO. Para la apertura de un cliente de contado anticipado se necesita diligenciar como mínimo 1. Cámara de comercio 2. El RUT 3. Cedula de Representante Legal. Para el canal T.A.T no hay requerimiento de documentación debido a que se maneja la venta de contado contra entrega por lo tanto el único requerimiento que se debe llevar es validar la cedula en la página de la registraduría. <p>Nota: El cliente será creado en el sistema en el momento que se ha verificado con el departamento de cartera que el dinero ya ha sido consignado en EFECTIVO en la cuenta de INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.</p>							

⁴⁴ Formulario I-GG-02-11 de POLITICAS DE VENTA A NIVEL NACIONAL UNIDAD DE NEGOCIOS TRADICIONAL para todos los canales de distribución. Proporcionado por Ind. Fuller Pinto S.A.

CONDICIONES COMERCIALES A PARTIR DEL 1 DE ENERO DEL 2011 PARA TODOS LOS CANALES DE DISTRIBUCION

DESCUENTO PARA EL SECTOR DIAMANTE NO SE MANEJAN DESCUENTO POR CANAL Y LAS CONDICIONES DE VENTA SE ENCUENTRAN EN LA LISTA DE PRECIOS DE DIAMANTE. Nota: (Ver en la lista de precios)	DESCUENTO COMERCIAL POR CANAL DE DISTRIBUCION	COMPRA MINIMA DE PEDIDO POR MES POR CANAL DE DISTRIBUCION	MONTO MINIMO DE PEDIDO POR PUNTO DE VENTA	DESPACHO MINIMO DE PENDIENTES POR PUNTO DE VENTA
#00 SUPERETES.	10%	300.000	200.000	200.000
#01 CADENAS NACIONALES	10%	20.000.000	200.000	NO SE RECIBEN PDTES
#02 SUPERMERCADOS REGIONALES	10%	4.000.000	200.000	NO SE RECIBEN PDTES
#07 TIENDAS, ALMACENES , CACHARRERIAS Y FERRETERIAS	10%	300.000	200.000	200.000
#10 EMPRESAS QUE COMPRAN PARA SU PROPIO CONSUMO, LICITACIONES Y ESPECIALES	10%	300.000	200.000	200.000
# 15 VENTAS T.A.T	10%	17.000	8.000	NO SE RECIBEN PDTES
# 19 PUNTO DE VENTA	10%	1.000	1.000	NO SE RECIBEN PDTES.
#55 MAYORISTAS DE POPULARES CACHARRERIA Y AGRICOLAS	15%	800.000	300.000	200.000
#88 MAYORISTAS DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	15%	800.000	300.000	200.000
#88 MAYORISTAS, Y CADENAS DE CALZADO PLASTICO	15%	800.000	300.000	200.000
#04 DISTRIBUIDORES INSTITUCIONALES Y EMPRESAS DE ASEO	20%	2.000.000	500.000	200.000
#05 MAYORISTAS DE POPULARES CACHARRERIA Y AGRICOLAS	20%	2.000.000	500.000	200.000
#06 FABRICANTE DE ARTICULOS DE ASEO	20%	2.000.000	500.000	200.000
#08 MAYORISTAS DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	20%	2.000.000	500.000	200.000
#13 INSTITUCIONALES DE CALZADO PLASTICO	20%	2.000.000	500.000	200.000
#14 MAYORISTAS, Y CADENAS DE CALZADO PLASTICO	20%	2.000.000	500.000	200.000
#03 DISTRIBUIDORES DE POPULARES, CACHARRERIA Y CRISTALERIA	25%	10.000.000	1.000.000	200.000
#09 DISTRIBUIDORES DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	25%	6.000.000	1.000.000	200.000
#12 DISTRIBUIDORES DE CALZADO PLASTICO E INSTITUCIONALES DE GRAN VOLUMEN	25%	10.000.000	1.000.000	200.000
#44 DISTRIBUIDORES INSTITUCIONALES Y EMPRESAS DE ASEO	25%	10.000.000	1.000.000	200.000
#66 FABRICANTE DE ARTICULOS DE ASEO	25%	6.000.000	1.000.000	200.000
#11 EXPORTACIONES				200.000

Nota: Los descuentos promocionales y adicionales fuera de las políticas de ventas son aprobados por los directores y coordinadores de venta. Esta inversión es realizada sobre el presupuesto de inversión de cada uno de ellos para cumplir sus objetivos.

LOS VALORES DE LA ANTERIOR TABLA NO INCLUYEN IVA

CONDICIONES COMERCIALES A PARTIR DEL 1 DE ENERO DEL 2011 PARA TODOS LOS CANALES DE DISTRIBUCION

- A. El descuento comercial para los clientes será asignado por el Director nacional de ventas en conjunto con los Coordinadores, es importante que el cliente quede clasificado de manera correcta y que cumpla con las políticas comerciales establecidas para el respectivo canal. (En Caso de no cumplirse mes a mes con la compra mínima será reevaluado y bajará al canal que esté cumpliendo.) Esto se realizara 15 días despues del cierre de trimestre.
- B. En la división de la Distribuidora los descuentos comerciales serán de la siguiente forma. Habrá una tabla de descuentos que tendrá tres escalas y se otorgarán al cliente según la competencia y la ciudad (revisar las condiciones de descuento para ser aplicadas al cliente según el caso); Las condiciones de Negociación, Premios para los Vendedores, Codificación de Producto, Eventos de los Clientes y Mercadeo registrados en este documento no aplican para la Distribuidora.
- C. El manejo de los máximos y mínimos se llevara a cabo de la siguiente manera:
- MAXIMO: indica que la mercancía se encuentra por encima del nivel de inventario permitido por la compañía.
 - OK: indica que la mercancía se encuentra en los niveles óptimos aprobados por la compañía (30 días de inventario).
 - MINIMO: indica que la mercancía se encuentra un 50 % por debajo del nivel OK de la compañía (15 días de inventario).
 - STOCK CRITICO: indica que la mercancía se encuentra con un 15 % del OK de la compañía (5 días de inventarios).
 - AGOTADO: no hay mercancía disponible para la venta.
- Nota:** El vendedor podrá tomar todo el pedido del cliente, con la claridad de ver en el cuadro de MAXIMOS Y MINIMOS, las fechas de entrega de los productos agotados o en stock crítico y no se podrá comprometer con una fecha inferior a la estipulada por el área de producción para entregar la mercancía, así mismo el área de logística tendrá a partir de esa fecha para BP 01 Y BP 06 3 días adicionales, para Bucaramanga 5 días y para Barranquilla 7 días.
- D. El despacho de pendientes se entregarán siempre y cuando cumpla con que tengamos disponibilidad de transporte.
Nota: La factura debe llevar un comentario informando que se encuentra pendiente y el número del pedido pendiente.
- E. Totalmente prohibido que un Ejecutivo de venta o promotor entregue pedidos, solo lo autoriza la Gerencia financiera confirmando con el cliente telefónicamente las cantidades y la veracidad del pedido.
- F. Para poder cambiar la dirección de entrega de un pedido se debe tener una carta o una orden de compra debidamente firmada por el cliente sujeto a la verificación de que la firma y el documento son reales.
- G. Todos los despachos del canal 01 (Cadenas) serán despachados de la bodega de Bogotá por un operador logístico.
- H. Todos los despachos de la Costa serán realizados por la bodega de Barranquilla. Para monto superior a \$6.000.000 el despacho será realizado por la bodega de Bogotá al cliente directamente, igualmente se manejará para Centro Oriente cuando el monto sea superior a \$1.200.000.
- I. Para el sector de calzado TRACK se despachara del centro logístico BP 06 Bogotá a nivel nacional con excepción de la referencia 242 que contara con inventario en el centro logístico de Bucaramanga y Barranquilla.

VERIFICAR LAS CONDICIONES PARA ACCEDER A LOS DESCUENTOS EN CADA CANAL				
<p>#03.DISTRIBUIDORES DE POPULARES, CACHARRERIA Y CRISTALERIA</p> <p>Son quienes le venden a los supermercados de ciudades y pueblos al por mayor productos de consumo masivo y todo lo Relacionado con el hogar, que tienen mínimo 3 Ejecutivos de ventas y que cuentan con infraestructura comercial como Oficinas, Departamento de ventas, Bodega de distribución y que entregan la mercancía a sus clientes.</p>	<p>#04.DISTRIBUIDORES INSTITUCIONALES #44.DISTRIBUIDOR INSTITUCIONAL DE GRANDES VOLUMENES DE COMPRA</p> <p>Son quienes venden productos de aseo, cafetería y papelería a empresas e instituciones para su consumo y empresas prestadoras de servicio de aseo tienen mínimo 3 Ejecutivos de ventas, tienen infraestructura comercial (Oficinas, Departamento de Ventas, Bodega de distribución)</p>	<p>#05. MAYORISTAS DE POPULARES CACHARRERIA Y AGRICOLAS #66 MAYORISTAS DE POPULARES CACHARRERIA Y AGRICOLAS CON MINIMAS CANTIDADES DE COMPRA</p> <p>Son los clientes con punto de venta que venden al mayor y al detal, vendedores solo de mostrador, y el 70% de los clientes son las tiendas almacenes que adquieren el producto en el mismo punto de venta</p>	<p>#08. FABRICANTE DE ARTICULOS DE ASEO. #88. FABRICANTE DE ARTICULOS DE ASEO DE GRANDES VOLUMENES DE COMPRA</p> <p>Son los clientes que producen más del 50% del total de sus ventas y que lo fabricado sea competencia directa nuestra.</p>	<p>#08. MAYORISTAS DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION #88. MAYORISTAS DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION CON MINIMO DE COMPRAS</p> <p>Son los clientes con punto de venta que venden al mayor y al detal vendedores solo de mostrador, y el 70% de los clientes son las ferreterías de barrio que adquieren el producto en el mismo punto de venta</p>
<p>#06. DISTRIBUIDORES DE FERRETERIA Y MATERIALES PARA CONSTRUCCION</p> <p>Son quienes le venden a las ferreterías en las ciudades y pueblos al por mayor que tienen mínimo 3 Ejecutivos de ventas y que cuentan con infraestructura comercial como Oficinas, Departamento de Ventas, Bodega de distribución y que entregan la mercancía a sus Clientes.</p>	<p>#12. DISTRIBUIDORES DE CALZADO PLASTICO E INSTITUCIONALES DE GRAN VOLUMEN</p> <p>Son quienes le venden a los almacenes de calzado en las ciudades y en los pueblos, al por mayor que tienen mínimo 3 Ejecutivos de ventas, y que cuentan con infraestructura comercial como Oficinas, Departamento de Ventas, Bodega de distribución y que entregan la mercancía a sus clientes</p>	<p>#13. INSTITUCIONALES DE CALZADO PLASTICO</p> <p>Son quienes venden implementos para seguridad industrial, dotaciones para empresa e instituciones para su consumo tienen mínimo 3 Ejecutivos de ventas, tienen infraestructura comercial (Oficinas, Departamento de Ventas, Bodega de distribución)</p>	<p>#14. MAYORISTAS, Y CADENAS DE CALZADO PLASTICO</p> <p>Son los clientes con punto de venta que venden al mayor y al detal vendedores solo de mostrador, y el 70% de los clientes son Los almacenes de calzado de pueblos y barrios que adquieren el producto en el mismo punto de venta.</p>	
<p>NEGOCIACION COMERCIAL: REBATE PARA LOS CANALES: 03, 04, 44, 05, 55, 06, 66, 08, 88, 09, 12, 13, 14.</p>	<p>A. Para que al cliente se le pueda montar rebate debe estar dentro de los rangos de cumplimiento de la compra mínima establecida por los canales de distribución, Se usara la siguiente escala:</p> <ul style="list-style-type: none"> • creciendo el 10% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 1% • creciendo el 15% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 1,5% • creciendo el 20% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 2%. <p>Nota: Los clientes que no han cumplido con la compra mínima por canal en el año 2010 se le montara el rebate teniendo en cuenta que crezca en un 200 % de la Venta del año 2011 contra 2010 con el fin de llevarlo a que a fin del año cumplan con la compra mínima establecida por canal de distribución.</p> <p>B. El Rebate será montado para todo el año pero se medirá trimestralmente y cancelara trimestralmente y se pagara el día 20 después de cerrar el trimestre.</p> <p>C. El Rebate que se realice deben quedar firmadas por parte del cliente y la compañía en el formato de convenio comercial. Este será firmado Por la Gerencia Comercial.</p>			
<p>PREMIOS PARA SUS EJECUTIVOS DE VENTAS Y VENDEDORES DE MOSTRADOR</p>	<p>A. Se montarán 2 premios en el año para los ejecutivos de venta de nuestros clientes con duración máxima de dos meses cada uno, el premio no podrá superar el 2% sobre lo facturado en el evento, el presupuesto sale del presupuesto total autorizado como plan de inversión de los directores y coordinadores de ventas.</p> <p>B. Se cancelara a los ejecutivos en efectivo o nota crédito máximo 15 días después de haber cerrado y aprobado el evento.</p>			
<p>CODIFICACIÓN DE PRODUCTOS</p>	<p>A. Se dará el 4% adicional para todos los sectores de industria en un pedido este descuento es solo para los productos que no se encuentren en las Full Ofertas o tengan plan promocional.</p> <p>B. Los descuentos anteriores no aplican para clientes nuevos, deben haber comprado como mínimo 3 veces.</p> <p>C. Los productos a codificar deben ser acordes a cada punto de venta.</p>			
<p>CODIFICACION DE CLIENTES NUEVOS</p>	<p>A. El Cliente nuevo tendrá un 3% de las compras en el mes de lanzamiento para realizar una actividad como premio para los ejecutivos de venta en pesos, Porcentajes, electrodomésticos y otros.</p> <p>B. En el mes que hayan Full Ofertas tendrán derecho a utilizarlas en el momento de la negociación.</p>			
<p>EVENTOS DE LOS CLIENTES</p>	<p>A. Se tendrá un 4% adicional sobre la venta del mes del evento para realizar una actividad acorde al lo planeado; máximo una por semestre.</p> <p>B. En el mes que hayan Full Ofertas tendrán derecho a utilizarlas en el momento de la negociación.</p> <p>C. Los eventos de los clientes deben presentarse y planearse con un mes de anticipación.</p>			
<p>IMPULSO, MERCADEO Y DEGUSTACIONES</p>	<p>A. Los canales 05, 08 tendrán derecho a mercaderista quien se encargará de realizar la labor de surtido, impulso, y degustación de los productos realizando por lo menos dos visitas al mes por punto. El costo de esta labor no puede exceder el 2% de la venta mensual del cliente.</p> <p>B. Los canales 03, 09, 12, 44 tendrán derecho a mercaderista quien se encargará de realizar la labor de surtido de los productos. El costo de esta labor no puede exceder el 1% de la venta mensual del cliente.</p>			
<p>OBSERVACION</p>	<p>A. El distribuidor podrá dar máximo el 10% de descuento a sus clientes (tiendas y supermercados) y a mayoristas el 15% en todos los sectores excluyendo al sector diamante y el 100% de descuentos de las Full Ofertas vigentes en el momento.</p> <p>B. Este descuento se da sobre nuestra lista de precios oficial.</p>			

VERIFICAR LAS CONDICIONES PARA ACCEDER A LOS DESCUENTOS EN CADA CANAL			
#00. SUPERETES Son los clientes de autoservicio de los pueblos y barrios de las ciudades que manejan más de una máquina registradora.	#01. CADENAS NACIONALES Almacenes Éxito, Makro, Carrefour, Colsubsidio, Cafam, La 14, Canalia Vivero, Olímpica, Alkosto y Home Center.	#2. SUPERMERCADOS REGIONALES Son quienes tienen mínimo 3 puntos de venta y dos registradoras, 500 metros cuadrados de exhibición por punto de venta. Ejemplo: Mercaderfam, ZapatoCa, Los confandi, Las mil Pas, Tia, Yep, Liso, Romi, Arozal.	#07. TIENDAS, ALMACENES Y CACHARRERIAS Son aquellos Puntos de Venta que se encuentran en los barrios o dentro de plazas de mercado, cacharrerías, almacenes de variedades, ferreterías, tiendas, cristalerías y otros.
NEGOCIACION COMERCIAL: REBATE PARA LOS CANALES: 00, 01,02, 07, 10.	<p>A. Para que al cliente se le pueda montar rebate debe estar dentro de los rangos de cumplimiento de la compra mínima establecida por los canales de distribución. Se usará la siguiente escala:</p> <ul style="list-style-type: none"> • creciendo el 10% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 1,5% • creciendo el 15% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 2% • creciendo el 20% comparado a la compra año del 2010 ganara un rebate del 3%. <p>Nota: Los clientes que no han cumplido con la compra mínima por canal en el año 2010 se le montara el rebate teniendo en cuenta que crezca en un 200 % de la venta del año 2011 contra 2010 con el fin de llevarlo a que a fin del año cumplan con la compra mínima establecida por canal de distribución.</p> <p>B. El Rebate será montado para todo el año pero se medirá trimestralmente y cancelara trimestralmente y se pagara el día 20 después de cerrar el Trimestre.</p> <p>C. El Rebate que se realice deben quedar firmadas por parte del cliente y la compañía en el formato de convenio comercial. Este será firmado por la Gerencia Comercial.</p>		
CODIFICACION DE PRODUCTOS NUEVOS	<p>A. Se dará el 5% adicional para todos los sectores de Industria en un pedido este descuento es solo para los productos que no se encuentren en las Full Ofertas o tengan plan promocional.</p> <p>B. Los descuentos anteriores no aplican para clientes nuevos, deben haber comprado como mínimo 3 veces.</p> <p>C. Los productos a codificar deben ser acordes a cada punto de venta.</p>		
CODIFICACION DE CLIENTES NUEVOS	<p>A. Se tendrá un 4% en las compras en los dos meses de lanzamiento para realizar una actividad como punta de góndola, premios, anchetas, impulso, entre otras actividades. Observación: este descuento no se facturará.</p> <p>B. En el mes que hayan Full Ofertas tendrán derecho a utilizarlas en el momento de la negociación.</p>		
EVENTOS DE LOS CLIENTES	<p>A. Se tendrá un 4% adicional sobre la venta del mes del evento para realizar una actividad acorde a lo planeado; máximo una por semestre.</p> <p>Ej: Participación en exhibiciones adicionales, calendarios comerciales, ofertas en productos especiales y pos.</p> <p>B. En el mes que hayan Full Ofertas tendrán derecho a utilizarlas en el momento de la negociación.</p> <p>C. Los eventos de los clientes deben presentarse y planearse con un mes de anticipación.</p>		
MERCADERISTAS Y OPERACIÓN LOGISTICA	<p>A. Presupuesto máximo del 4% por punto del total de las ventas para los canales 00, 01, 02 (para operador logístico, mercaderistas y supervisores).</p> <p>B. Exhibiciones especiales, puntas de góndola, impulso y degustación: el coordinador y directores tendrán un presupuesto de apoyo comercial para el manejo de estas actividades. Para utilizar estas actividades se montará un presupuesto de ventas por punto y este tendrá un porcentaje para poder manejar esta herramienta.</p>		
10. EMPRESAS QUE COMPRAN PARA SU PROPIO CONSUMO, LICITACIONES Y PRODUCTOS ESPECIALES			
DESCUENTO	<p>A. En productos especiales al momento de sacar el costo se le debe agregar el descuento que se le asigne a cada cliente por canal, para al momento de Facturar se facturará el precio de lista con el descuento que se tiene en ese canal.</p> <p>B. Para licitaciones o ventas por volumen se hará cotización puntual acorde al precio del mercado.</p>		
PRODUCTOS ESPECIALES	<p>A. Son clientes que piden se les fabrique productos fuera de línea con especificaciones técnicas específicas; que se manejan por medio de un procedimiento de la ISO 9000 para su respectiva elaboración. Estos clientes tienen asesoría técnica por parte de la compañía.</p>		
NEGOCIACIÓN	<p>A. Negociaciones puntuales x volumen (propone Ejecutivo o promotor de ventas)</p>		
TIPO DE CLIENTE	<p>A. Este tipo de clientes son el ejército, los cultivos de flores, los galpones, las Industrias arroceras y azucareras, ECOPETROL, colegios oficina empresa fabricas etc. es importante dar una buena capacitación sobre el producto y hacer un buen trabajo de servicio al cliente, para mostrar la calidad de nuestro producto que ayude a su posicionamiento.</p>		
CODIFICACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS	<p>A. Para los sectores de Industria se le dará una muestra gratis para su uso y prueba, con seguimiento para la codificación</p>		
MERCADEO	<p>A. Se capacitará a este tipo de clientes en uso manejo y preparación de nuestros productos en todos los sectores y se organizarán degustaciones en el sector diamante.</p>		
FORMA DE PAGO PRODUCTOS ESPECIALES	<p>A. Será 50% como anticipo y el otro 50% contra entrega.</p>		
SISTEMA GESTION DE LA CALIDAD			
Es responsabilidad que los Ejecutivos de venta y promotores que conozcan y apliquen el procedimiento de su proceso relacionado en el sistema de la calidad mencionados a continuación:			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Procedimiento Nacional de Ventas - Mercadeo 2. Procedimiento de Servicio al Cliente. 3. Procedimiento, manejo de acciones preventivas y acciones correctivas 		<ol style="list-style-type: none"> 4. Procedimiento de Despacho y Logística 5. Procedimiento de Talento Humano 6. Procedimiento de Crédito y Cartera. 	

Las políticas comerciales y financieras están muy bien establecidas en donde se especifican claramente las Formas de Pago, los cupos de crédito dependiendo de ciertas condiciones, todo lo correspondiente a descuentos financieros, condiciones y manejo de los recaudos; adicional a esto se manejan condiciones para la creación de nuevos clientes tanto nacionales como internacionales. Por otro lado se hace una divulgación cuales son los canales de ventas en los que la compañía fija cuotas y presupuestos; haciendo como referencia cuales son los descuentos comerciales y los montos mínimos de venta para claridad de la fuerza de ventas. Se explica políticas de máximos y mínimos en cuanto a producción, logística de suministros o despachos.

En este área hacen referencia a las condiciones para acceder a cada canal y que oportunidades de negociación tienen la fuerza de ventas para generar más ingresos propios.

Hay una descripción concienzuda de las políticas de nuevos productos; referente a desarrollo, codificación, elaboración, mercadeo y tiempos para cada uno de los mismos.

Oficialmente este es un manual único desarrollado para la fuerza de ventas para desarrollar lineamientos dentro de la organización, que permitan trabajar en concordancia con la misión y objeto de la compañía.

12. VINCULADO ECONÓMICO

12.1 HOJA DE PRESENTACIÓN DE LA DISTRIBUIDORA

Tabla 32: Hoja de presentación del Vinculado Económico

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	PINTO USA INC.
NIT	544901-2
TIPO DE SOCIEDAD	Persona Jurídica
DIRECCIÓN	10187 NW 87 AVENUE MIAMI FL. 33178 USA
TELÉFONO	786 - 326 2765 786 - 366 7100
E-MAIL	josefullerpinto@gmail.com / expo@fullerpinto.com
GERENTE O REPRESENTANTE LEGAL	Jose Luis Ortiz Pardo

Fuente. Elaboración propia de la autora.

12.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTOS

PINTO USA INC., es una organización que busca ser líder en el mercado de la costa este de Estados Unidos; por brindar soluciones de limpieza para el hogar y la industria, a través de la comercialización y distribución de artículos de aseo, productos químicos de limpieza y calzado plástico industrial.

Dentro de las actividades que realizan se encuentran la importación de productos de aseo. Entre los cuales encontramos los afectados por las partidas arancelarias que se presentan en la tabla 33. Y de igual forma se puede apreciar la cantidad en unidades por cada partida a lo largo del año gravable 2010.

Tabla 33. Ventas por Unidades de Partida Arancelaria 2010.

P.ARANCEL	CANT. X UND
96,03,90,90,00	111048
68,05,10,00,00	16992
68,05,30,00,00	17616
44,17,00,90,00	43020
39,24,90,00,00	29909
39,26,90,90,90	1116
96,03,21,00,00	3248
73,26,90,90,00	48
40,15,19,90,00	1584

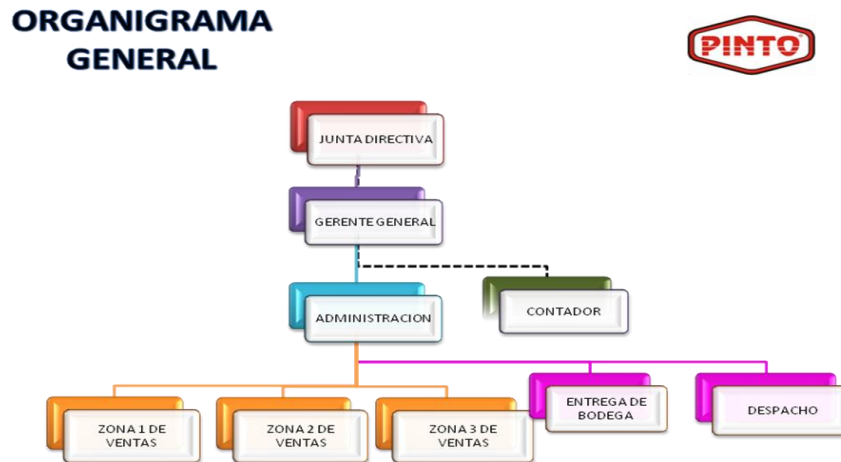
Fuente. Elaboración propia de la autora.

Entre estas partidas arancelarias se encuentran productos como:

- Escobas
- Cepillos
- Mangos
- Traperos
- Productos Plásticos
- Esponjas
- Químicos

12.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Ilustración 16. Organigrama de PINTO USA INC la Distribuidora en Miami.⁴⁵

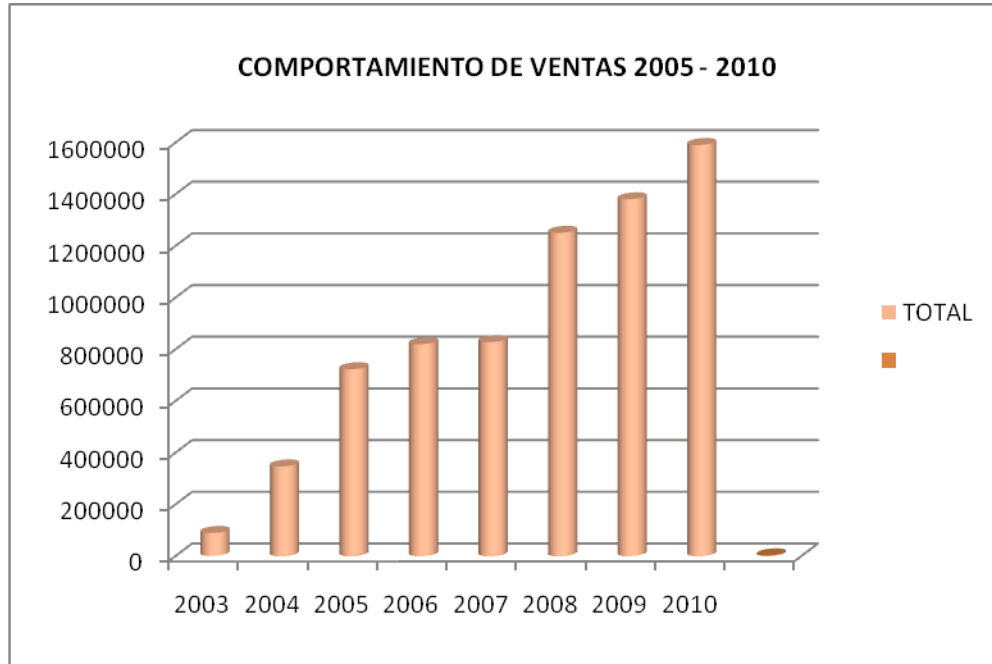


12.4 CONSTITUCIÓN CON EL VINCULADO ECONÓMICO

Industrias Fuller Pinto S.A. inicio su relación comercial en el segundo trimestre del año 2004 con PINTO USA INC., a partir de este momento nuestro vinculo se fue fortaleciendo; y aprovechando el reconocimiento en el mercado de la marca Fuller Brush Company en Estados Unidos, se logró el gran crecimiento de las ventas en el 2005 donde se alcanzó un promedio de 250,000.00 dólares anuales en ventas. El comportamiento de las ventas se puede visualizar en la tabla 5 donde a partir del 2005 se ve un gran incremento en las ventas. A finales del año 2007 se analiza la posibilidad de compra de la distribuidora con el fin de manejar directamente el mercado y ampliar el portafolio en la costa este de Miami Florida.

⁴⁵ INDUSTRIAS FULLER PINTO, Organigrama General de Pinto Usa INC; Marzo 20 de 2011, proporcionada por Industrias Fuller Pinto S.A

Gráfica 31. Comportamiento de Ventas en Millones de Pesos 2005-2010



Fuente. Elaboración propia de la autora.

Para mediados de mayo de 2008 la inversión en PINTO USA INC fue reportada en el balance con la compra del 100% de las acciones avaluada en 374,393.92 dolares. Y para efectos legales en el año 2009 quedo aprobado por el Banco de la Republica la Inversión Internacional de Colombia en el exterior para la empresa PINTO USA INC., que inicio a ser 100% de Ind. Fuller Pinto S.A.

Ya con esta inversión los reportes informan que Pinto USA INC., a finales de 2009 cerró las ventas por un valor de USD \$219.019,54 es decir, que de las exportaciones totales PINTO USA INC tuvo una participación del 15% del total de las ventas. En el 2010 se observa un decrecimiento de las ventas para PINTO USA INC por un monto de USD \$172.891,17 manteniendo su participación del 15% en el total de ventas 2010.

13. LEGISLACIÓN COLOMBIANA

Para tal efecto, la legislación colombiana ha establecido los parámetros bajo los cuales debe considerarse que existe vinculación económica, para efectos de Precios de Transferencia.

Es así como precisa en el artículo 260-1 del Estatuto Tributario, que la vinculación económica se presenta en aquellos casos que se contemplan en los siguientes artículos:

- a.** Artículos 260, 261, 263 y 264 del Código de Comercio, en los cuales se emiten los parámetros de subordinación, sucursales y agencias.
- b.** Artículo 28 de la Ley 222 de 1995, que señala la existencia de grupo empresarial en aquellos casos en los que, además de la vinculación económica, la existencia y actividades de todas las entidades persigan un objetivo determinado por la matriz o controlante.
- c.** Artículos 450 y 452 del Estatuto Tributario, que especifican los casos en los cuales se presenta una vinculación económica, para efectos de impuesto al valor agregado así como para efectos del régimen de precios de transferencia, por expresa disposición del mencionado régimen.
- d.** De igual forma, el artículo 260-1 del Estatuto Tributario manifiesta con respecto a situaciones de control, que éste también puede ser conducido por personas naturales o de naturaleza no societaria.

Al encontrar que existe vinculación económica, se inició el estudio del año gravable 2010 donde se establecieron las exportaciones identificadas en la tabla 5 que muestran los números de DEX (Declaración de Exportación), Fechas, y montos.

Con base en esta información se procede a revisar el año gravable 2010 según las exportaciones reportadas por la DIAN para determinar en qué estado nos encontramos y que efectivamente Industrias Fuller Pinto S.A. maneja una correcta manipulación de los precios en los productos que comercializa.

Tabla 34. Reporte para precios de Transferencia 2010 PINTO USA INC (Monto en Dólares Americanos)

REPORTES PARA PRECIOS DE TRANSFERENCIA 2010 - PINTO USA INC					
EXPORTACION	DEX	FECHA	No FACTURA	MONTO	TOTAL
8054	6007501558859	09/01/2009	No 111839	4.960,16	23.543,72
	6007501520337	06/01/2009	No 111838	2.177,28	
			No 111841	16.125,84	
			No 111840	280,44	
9057	6007501864232	27/01/2009	No 124103	7.112,34	24.148,80
			No 124104	3.505,50	
			No 124106	7.670,71	
9058	6007502806438	09/03/2009	No 130606	13.686,67	27.685,60
	6007502806413	09/03/2009	No 130527	4.036,91	
			No 130528	1.188,45	
			No 130530	8.793,57	
9059	6007503493693	06/04/2009	No 135728	5.879,52	23.557,37
			No 138572	11.544,32	
	6007503493797	06/04/2009	No 135730	2.763,93	
			No 135731	3.369,60	
9060	6007505099059	12/06/2009	No 147310	5.878,86	22.483,74
	6007505099066	12/06/2009	No 147305	6.791,07	
			No 147306	2.367,84	
			No 147308	7.445,97	
9061	6007505941560	13/07/2009	No 154337	4.196,91	26.052,30
	6007505941546	13/07/2009	No 154340	9.355,95	
			No 154344	12.499,44	
9062	6007505549311	26/06/2009	No 151021	2.678,79	12.034,73
	6007505549304	26/06/2009	No 151019	2.888,49	
			No 151023	129,05	
			No 151022	6.338,40	
9063	6007508501852	26/10/2009	No 173930	7.523,76	30.073,11
	6007508829927	27/10/2009	No 173932	6.283,13	
			No 173931	16.266,22	
9064	6007509482434	30/11/2009	No 181402	5.565,24	27.252,86
	6007509482441	30/11/2009	No 181400	11.891,48	
			No 181414	9.796,14	
9065	6007510905223	01/02/2010	No. 360180	10.501,98	26.583,24
	6007510905209	01/02/2010		16.081,26	
1066	6007512537173	21/04/2010	No.375925	18.089,02	27.010,18
	6007512537180	21/04/2010		8.921,16	
1067	6007514006760	08/06/2010	No. 394839	5.775,50	26.492,08
	6007514006681	08/06/2010		20.712,84	
	6007514006800	08/06/2010		No. 384776	
1068	6007515617199	22/07/2010	No.409354	18.093,00	32.832,77
	6007515617167	24/07/2010		14.738,10	
	6007515617300	24/07/2010		No.402683	
1069	6007519392938	28/10/2010	No.445900	33.056,30	33.056,30
1070	6007521153451	16/12/2010	No.462086	26.922,05	26.922,05

Fuente. Elaboración propia de la autora.

14. ANÁLISIS DE FUNCIONES, ACTIVOS Y RIESGOS

Código PUC 11. Disponible

En orden de importancia, este activo tiene una participación del 1% sobre los activos totales de Fuller, lo que significa que la liquidez de Fuller durante el año gravable 2010 no está representada en efectivo. Adicional, es importante resaltar el comportamiento decreciente que presento con respecto al 2009 con un disminución de casi el 50% del valor reportado el año anterior lo que equivale a 142 millones de pesos.

Código PUC 12. Inversiones

Para el 2010 este activo ocupó una participación de 4% del activo corriente y el 2,33% del activo total, disminuyendo inversiones de 2009 a 2010 en 199 millones de pesos.

Código PUC 13. Deudores

Este es el rubro más significativo dentro de las partidas del activo con un peso total del 59% sobre el activo corriente y 35,20% sobre el activo total.

Código PUC 14. Inventarios:

Los inventarios en los que se encuentra materia prima, producto en proceso, producto terminado, mercancía no fabricada por la empresa, entre otros, ocuparon el 21,43% del total del activo de la compañía y el 36% del activo corriente durante 2010.

Código PUC 15. Propiedad Planta y Equipo:

La propiedad planta y equipo representa el 9,43% del total de los activos; en este renglón se encuentra la maquinaria y equipo, entendiéndose como tal, el equipo utilizado para la fabricación de los bienes que vende la empresa además de todos los equipos necesarios para el transporte interno, almacenamiento, y enseres y estantería necesaria para la producción.

Las propiedades, planta y equipo se registran al costo de adquisición y se ajustan por inflación a partir del 1 de enero de 1992. Los gastos de reparación y mantenimiento se cargan a los resultados del año a medida que se causan, en tanto que las mejoras y adiciones se agregan al costo de los activos. Cuando los activos son vendidos o retirados, el costo ajustado y la depreciación correspondiente se descargan de las cuentas respectivas y las diferencias entre el precio de venta y el valor neto ajustado en libros se registran en los resultados del ejercicio. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta a tasas del 10% para Maquinaria y Equipo de oficina y 20% para Equipo de computación y Vehículos.

Código PUC 16 y 17. Intangibles y Diferidos

Los intangibles y otros activos de la empresa a 2010 representan el 0,21% del total de activos de la empresa, este rubro disminuyo comparado con el 2010.

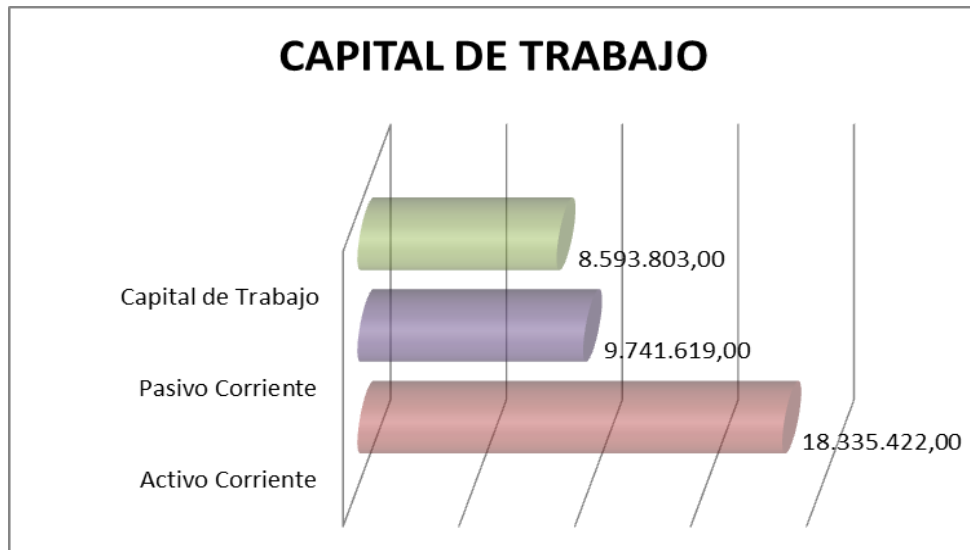
14.1 RAZONES FINANCIERAS

14.1.1 Análisis financiero (Cifras en miles de millones de pesos)

Tabla 35. Análisis de Razones Financieros. Capital de Trabajo de Ind. Fuller Pinto S.A.

14.1 CAPITAL DE TRABAJO	
CT: (AC-PS)	
Activo Corriente	18.335.422,00
Pasivo Corriente	9.741.619,00
Capital de Trabajo	8.593.803,00

Gráfica 32. Capital de Trabajo de Industrias Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.



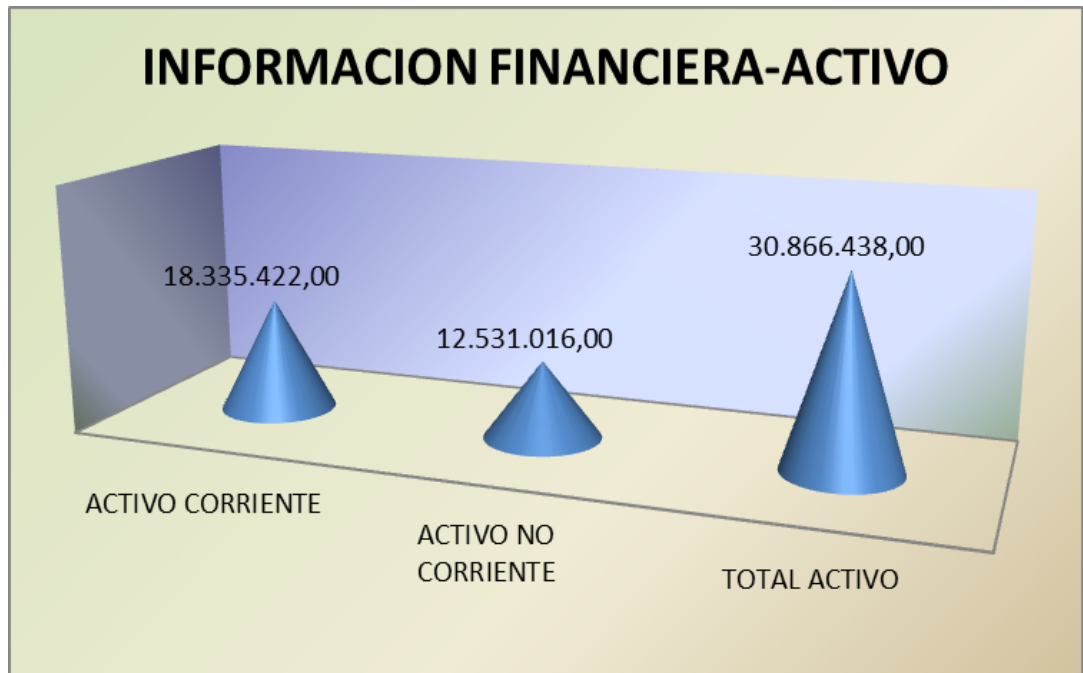
Fuente. Elaboración propia de la autora.

Se obtiene un capital de trabajo positivo debido a que los activos corrientes cubren los pasivos generando de esta forma capacidad a la compañía de tener disponible para cubrir las obligaciones que se pueden presentar a corto plazo.

Tabla 36. Análisis de Razones Financieros. Liquidez de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.

14.2 LIQUIDEZ	
L: (AC/PC)	
Activo Corriente	18.335.422,00
Pasivo Corriente	9.741.619,00
Capital de Trabajo	1,88

Gráfica 33. Liquidez de Industrias Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.



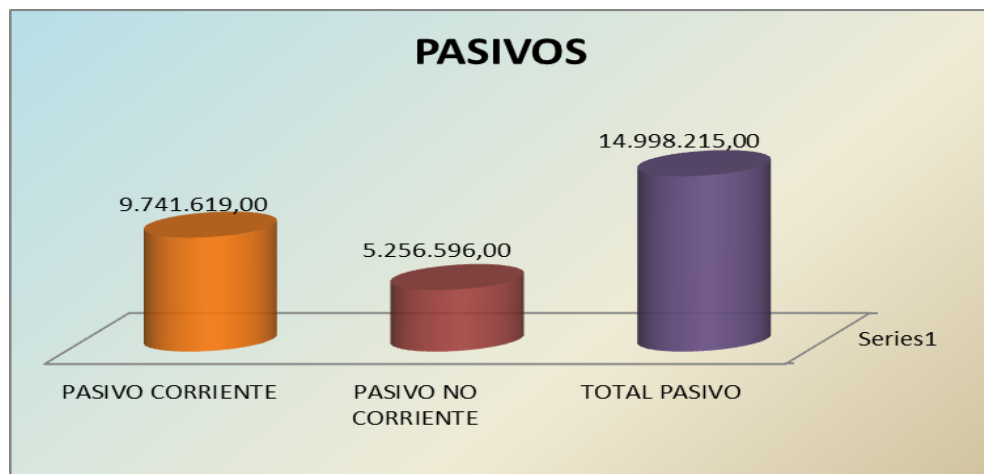
Fuente. Elaboración propia de la autora.

El índice de solvencia que se tiene nos permite conocer que por cada 1.88 de pesos de nuestro activo se cuenta con la capacidad de solventar obligaciones del pasivo por cada peso.

Tabla 37. Análisis de Razones Financieras. Endeudamiento de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.

14.3 ENDEUDAMIENTO	
E: (PT/AT)	
Pasivo Total	14.998.215,00
Activo Total	30.866.438,00
Endeudamiento	49%

Gráfica 34. Endeudamiento de Industrias Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010. al cierre del año 2010.



Fuente. Elaboración propia de la autora.

El apalancamiento financiero que se manejó durante el periodo gravable 2010 fue de 49% lo que indica que la compañía a pesar de manejar un apalancamiento muestra en sus activos financiados tiene una muy buena capacidad de

endeudamiento y según lo que explican utilizan este tipo de apalancamiento como estrategia de crecimiento basado en recursos financiados.

Tabla 38. Análisis de Razones Financieros. Rentabilidad del Patrimonio de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.

<u>14.4 RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO</u>	
R: (UDI/PAT)	
Utilidad Después de Impuestos	527.793,00
Patrimonio Total	15.868.223,00
Rentabilidad del Patrimonio	3%

Con respecto a la rentabilidad del patrimonio se encuentra que genera para los inversionistas o socios un 3% sobre la utilidad total de la empresa.

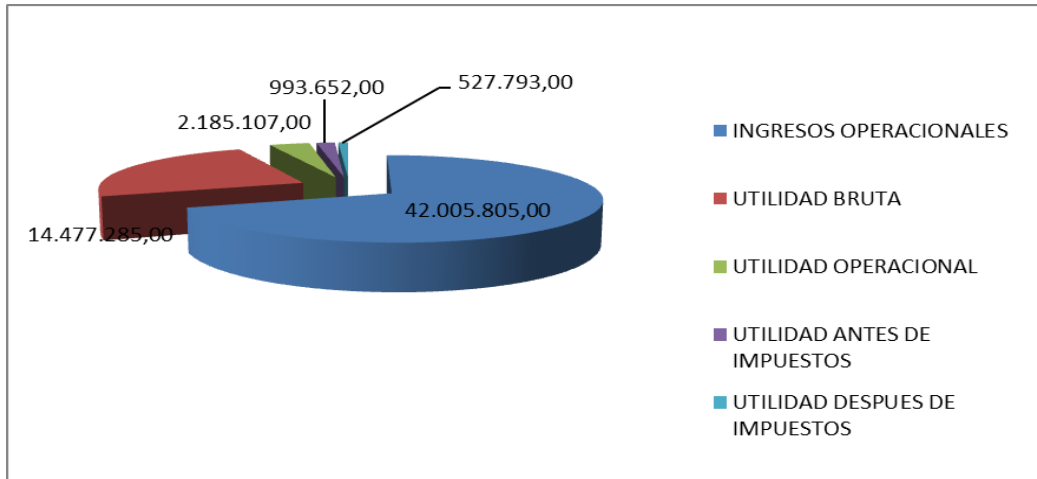
14.1.2 Análisis operacional

Tabla 39. Análisis de Razones Financieros. Participación de Utilidades de Ind. Fuller Pinto S.A. al cierre del año 2010.

<u>PARTICIPACIÓN UTILIDADES</u>	
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 42.005.805,00
UTILIDAD BRUTA	\$14.477.285,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$2.185.107,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 993.652,00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$527.793,00

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Gráfica 35. Participación de Utilidades de Industrias Fuller Pinto S.A.



Fuente. Elaboración propia de la autora.

En conclusión se prevé que aunque la compañía no está pasando por un periodo muy estable con respecto al año anterior; es sostenible. Debe generar mayores estrategias de acción para recuperar la cartera que es uno de los factores que más influye sobre el estado actual. Adicional, a esto se debe generar un manejo planificado para que el nivel de endeudamiento no se incremente a través del tiempo.

15. APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

15.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO A SER APLICADO

15.1.1 Método Precio comparable no controlado (PC). Este método, según el numeral 1 del artículo 260-2 del Estatuto Tributario, consiste en considerar el precio de bienes o servicios que se hubiesen pactado entre partes independientes en operaciones comparables. A través del PC se busca analizar una operación celebrada con un vinculado económico o parte relacionada (operación controlada), frente a otra operación de la misma naturaleza llevada a cabo con o entre partes independientes (operación no controlada).

El **PC** se basa en la información sobre el precio de los productos o servicios en operaciones realizadas con terceros independientes o entre aquellos, considerando aspectos como la calidad del producto, los términos y condiciones de la transacción, y la similitud de los bienes, entre otros.

Según la OCDE, la aplicación de éste método puede efectuarse de dos maneras a saber:

- Comparando el precio asignado a los bienes o servicios en operaciones entre vinculados económicos o partes relacionadas con una transacción de iguales características llevada a cabo con una entidad no vinculada o relacionada bajo circunstancias similares.
- Comparando el precio pactado en la transacción de un bien o servicio entre dos o más empresas vinculadas, con un precio público competitivo.

Para realizar la comparabilidad se deben tener presente las siguientes condiciones:

- Las diferencias en las transacciones que se comparan no deben influir materialmente en el precio de libre mercado.

- La comparabilidad puede ser obtenida realizando un número razonable de ajustes, que no deben afectar significativamente los precios que a comparar.
- De acuerdo con las Directrices de la OCDE, cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, este método es el medio más directo y fiable para evaluar si se cumple o no con el principio del operador independiente o de plena competencia, siendo preferible éste a los demás métodos.

Para verificar el proceso de análisis estadístico y resultados ver el Anexo 1 del documento con enlace en Excel.

APLICABILIDAD:

Dado que INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. no efectuó ventas de productos con las mismas características de las operaciones con compañías independientes y que adicionalmente, no existe información disponible de operaciones efectuadas por INDUSTRIAS PINTO USA INC., con terceros independientes, la aplicación de este método con comparables internos no es viable para efectuar el análisis.

Teniendo en cuenta que la aplicación de este método pone mayor énfasis a la similitud de los bienes que a las funciones desarrolladas por la empresa, es posible encontrar información pública de empresas que exporten productos con características físicas similares a los de INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. y que además, lo hagan a terceros independientes. Adicionalmente, si existen diferencias entre los productos exportados, la comparabilidad puede ser lograda a través de ajustes que no afecten materialmente los precios que se comparan.

15.1.2 Método precio de reventa (PR). Este método estipulado en el numeral 2 del artículo 260-2 del Estatuto Tributario, consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o de prestación de un servicio entre vinculados económicos

o partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien o del servicio, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables.

El PR se caracteriza por tener en cuenta principalmente las funciones llevadas a cabo por la compañía y no las características físicas del producto, por lo que es necesario que el bien o servicio no haya sido modificado o no se le haya agregado valor. Los requisitos para que la comparabilidad de operaciones controladas y no controladas por medio de este método son, según el No. 2.16 de las Directrices de la OCDE, los siguientes:

- Que en caso de existir diferencias entre las operaciones objeto de comparación, ninguna de éstas afecten materialmente en el margen de reventa en el mercado libre.
- Cuando se presenten diferencias pueden efectuarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos sustanciales de esas diferencias.
- Los ajustes por las diferencias que se presenten, que son menos comunes a las que podrían presentarse en la aplicación del método precio comparable no controlado, pueden ser entre otros, los crediticios, los de riesgos de inventarios, de costos de transporte y demás que permitan cuantificar las diferencias.

La utilización del **PR** dependerá de que las características de las operaciones sean comparables de manera general aunque no lo sean los productos objeto de las transacciones. Para efecto de realizar la comparabilidad, las directrices internacionales aconsejan tener en cuenta:

- El margen de reventa obtenido por el propio revendedor sobre bienes o servicios comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables.
- El margen que obtiene un revendedor independiente en operaciones no controladas o independientes comparables.

APLICABILIDAD:

Para a la aplicación de este método, se establece que si la empresa analizada lleva a cabo la compra de los productos a un vinculado económico, el precio al que se pactó dicha operación debe ser similar al precio en que los productos fueron vendidos a un tercero independiente.

Teniendo en cuenta que INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A., compra sus materias primas a proveedores independientes y que posteriormente después de manipularlas, producirlas y obtener un producto terminado, los vende a un vinculado económico, es más acertado considerar que su papel es de distribuidor y no de intermediario y por tal razón, no es viable la aplicación de este método.

15.1.3 Método costo adicionado (CA). La legislación colombiana define este método en el numeral 3 del artículo 260-2 del Estatuto Tributario en los siguientes términos: “El método de costo adicionado consiste en multiplicar el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables”.

El **CA** será aplicable para establecer los precios de transferencia para productor de bienes o servicios que realizan ventas a vinculados económicos, teniendo en cuenta el costo de producción de los bienes o servicios vendidos al vinculado económico y su determinación será el resultado de adicionar a dichos costos un margen, que se será equivalente al que obtendría un productor cuando realiza la misma transacción con un tercero independiente. Una característica de este método es que enfatiza más en las funciones realizadas que en las características físicas del producto y es empleado comúnmente en la venta de productos en proceso entre empresas vinculadas, en la prestación de servicios y cuando el productor no ha desarrollado ningún bien intangible propio.

Cuando se utiliza este método para la determinación de los precios de transferencia y se presentan diferencias en la comparación de operaciones, la OCDE en sus Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias establecen que:

Ninguna de las diferencias entre las dos operaciones que se comparan entre las dos empresas que intervienen en esas operaciones puede influir sustancialmente en el precio en el libre mercado. Se pueden realizar ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes de esas diferencias. Los ajustes que posiblemente surjan de la aplicación del **CA** pueden ser relacionados con diferencias en la rotación anual del inventario de la empresa, los términos contractuales, los costos de transporte y otras diferencias que sean identificables y cuantificables.

La confiabilidad del método de costo adicionado, dependerá de la similitud en relación a los bienes intangibles, la estructura de los costos y la eficiencia administrativa, entre otros. Adicionalmente, en caso de diferencias en las prácticas contables empleadas en la clasificación de las cuentas de costos y gastos, de los gastos operativos y no operativos se realizarán las respectivas reclasificaciones a que haya lugar con el fin de que la comparabilidad realizada sea consistente y confiable.

APLICABILIDAD:

Según la doctrina, la aplicación de este método es conveniente para las operaciones de compra-venta de bienes mas no para la obtención de materias primas, su manipulación y producción, objeto que desarrolla INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. Por tanto, al efectuar la búsqueda de empresas que realizan operaciones comparables, es importante tener en cuenta que INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. desarrolla en un 100% el proceso productivo, lo cual genera

diferencias financieras que pueden requerir un número de ajustes excesivo y que harían poco conveniente la aplicación de este método, ya que la mayoría de las empresas comparables son comercializadoras mas no productoras.

15.1.4 Método de partición de utilidades (PU). Este método consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiese sido asignada con o entre partes independientes, teniendo en cuenta que:

- La utilidad de operación global se determinará mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos, con respecto a las operaciones entre dichas partes.
- La utilidad de operación global se asignará a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas, considerando, entre otros, el volumen de activos, costos y gastos de cada uno de los vinculados económicos, con respecto a las operaciones entre dichas partes. (núm.4, Art. 260-2 E.T)

El **PU** trata de eliminar el efecto generado en las utilidades por la existencia de vinculación determinando la utilidad global y distribuyéndola posteriormente según la participación de cada vinculado en la ejecución de las operaciones. Esta metodología requiere establecer las aportaciones, lo cual se realiza con base en el análisis funcional ya que en este se analizan las funciones, los activos empleados y los riesgos incurridos por los vinculados en las operaciones.

La utilización del Método de Partición de Utilidades se recomienda cuando dos o más operaciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas están íntimamente ligadas, de tal manera que incluso empresas independientes que operen en condiciones de mercado acordarían una especie de “sociedad o alianza estratégica” y posteriormente establecerían los términos de división de las utilidades entre ellas. Es decir, la utilización del PU es apropiado cuando las transacciones entre las compañías son tan interdependientes que no resulta

posible llevar a cabo una identificación de operaciones comparables. De igual forma, esta metodología es apropiada cuando resulte complicado encontrar operaciones idénticas llevadas a cabo en condiciones de mercado.

Dentro de las ventajas de esta metodología se destaca el hecho de que las operaciones que se buscan como comparables no tienen que ser exactamente iguales a las transacciones en las que se están evaluando si cumplen con el principio del operador independiente.

APLICABILIDAD:

La aplicación de este método es más conveniente para aquellas empresas integradas mediante centros de costos o de utilidades, con el objetivo de producir un producto final, o para aquellos casos en los que las operaciones se encuentran tan interrelacionadas que no es factible su análisis por separado.

Contrario a lo anterior, INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. vende productos ya terminados a su vinculado económico, lo que no hace posible el análisis de precios de transferencia bajo el método de partición de utilidades.

15.1.5 Método residual de partición de utilidades (RU). De acuerdo con el numeral 5 del artículo 260-2 del Estatuto Tributario este método consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes, atendiendo a las siguientes reglas:

La utilidad de operación global se determinará mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas. La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes criterios:

- Se determinará la utilidad mínima que corresponda, en su caso, a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
- Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el numeral anterior, de la utilidad de operación global.
- Esta utilidad residual se distribuirá entre los vinculados económicos involucrados o partes relacionadas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción en que hubiera sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

APLICABILIDAD:

Debido a que este método no difiere sustancialmente del MPU (método de partición de utilidades), los comentarios realizados para dicho método, son igualmente aplicables en este caso. Adicionalmente, se debe resaltar que este método es usado en aquellas operaciones entre vinculados que involucran intangibles significativos.

15.1.6 Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (TU). El numeral 6 del artículo 260-2 del Estatuto Tributario estipula que este método consiste en determinar, en transacciones entre vinculados económicos o partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

En razón a que este método se encuentra dentro de la clase de métodos basados en la utilidad, su finalidad es establecer si el margen operacional que obtiene un contribuyente en operaciones vinculadas es igual al margen operacional que está obteniendo en operaciones no vinculadas. Para lograr este objetivo, en la utilización del **TU** es necesario un análisis funcional de la compañía vinculada y de la compañía independiente, el cual a su vez permitirá determinar los ajustes que se deberán realizar en pro de obtener resultados consistentes con la realidad económica.

APLICABILIDAD:

La aplicación de este método es conveniente en aquellos casos en los que las empresas realizan un número significativo de operaciones y que el análisis de forma independiente de dichas operaciones no fuera factible o que fuera significativamente costoso.

Es posible que se requieran ajustes debido a diferencias en el tratamiento de los gastos, costos, reservas y provisiones, que pueden afectar los precios comparables de forma significativa. Asimismo, la información de márgenes de utilidad operacional en empresas independientes comparables, puede ser afectada por factores que no tienen relación con los mismos o puede no estar disponible en bases de datos públicas.

15.2 ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Para efectos fiscales, las empresas vinculadas deben fijar sus precios en la misma forma en que lo hubiesen acordado con terceros independientes.

A continuación, se expone de manera breve el método seleccionado en la labor del análisis de precios de transferencia para INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A, para el año de 2010 y las principales características del mismo.

15.2.1 Método precio comparable no controlado (PC). El método más directo utilizado para determinar la razonabilidad de los precios de las operaciones realizadas entre vinculados económicos, es el método del Precio Comparable no Controlado (PC), porque consiste en comparar dichos precios con aquellos facturados en operaciones comparables entre empresas independientes.

A través de la aplicación del método **PC**, se busca comprobar que las operaciones de venta, realizadas entre Industrias Fuller Pinto S.A. y su vinculado económico PINTO USA INC durante el ejercicio fiscal 2010, que fueron efectuadas teniendo en cuenta el principio de plena competencia.

METODOLOGÍA:

- Búsqueda de bases de datos que contengan información significativa para efectuar la comparación.
- Análisis de la información obtenida y determinación de diferencias significativas.
- Realización de ajustes que no afecten materialmente los precios a comparar.
- Selección de compañías comparables.
- Utilización del Rango Intercuartil.
- Comparación y resultados del análisis.

FUENTE DE INFORMACIÓN:

La aplicación del método **PC (Precios Comparables)** con un comparable externo, requiere la obtención de una fuente de información de carácter público que permita identificar el tipo de productos exportados por las empresas competidoras, así como, la cantidad total de exportaciones, el precio en dólares y en pesos colombianos. Además, debe existir información suficiente, que permita a través de búsquedas subyacentes, identificar si las operaciones efectuadas por estas empresas han sido realizadas con partes independientes o vinculadas.

Las fuentes de información seleccionadas para efectuar el análisis son:

- Declaraciones de Exportación (DEX) 2010: información mensual de exportaciones para el año 2010.
- SICEX: Sistema Estadístico de Comercio Exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia.
- Proexport Colombia. Directorio de Exportadores.
- NOSIS: Centro de inteligencia de mercados.

15.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

La información de las declaraciones de exportación se encuentra en 12 archivos planos que se compran en medio magnéticos a la DIAN. Cada mes es entregado por separado. De esta forma se visualizan los archivos planos:

Ilustración 17: Base de datos de las Declaraciones de Exportación del Año Gravable 2010 en formato Bloc de Notas.

Archivo	Edición	Formato	Ver	Ayuda			
201003	1	348200860507991122	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860507991122	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860507991122	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860002426322	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860002426322	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860002426322	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200860053930222	0	2	0249USA	148CTG8100000000000000	00000
201003	1	348200860004864522	0	2	0249USA	148CTG8100000000000000	00000
201003	1	348200860521658122	0	2	0249USA	148CTG 1000000000000000	00000
201003	1	348200860529116822	0	2	0249USA	148CTG 1000000000000000	00000
201003	1	348200860536185522	0	2	0249USA	148CTG8500000000000000	00000
201003	1	348200800128549422	0	2	0249USA	148CTG5000000000000000	00000
201003	1	348200800128549422	0	2	0249USA	148CTG5000000000000000	00000
201003	1	348200800128549422	0	2	0249USA	148CTG5000000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0391JAM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0391JAM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0391JAM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0815TTO	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0815TTO	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0 47ANT	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0239ECU	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0 27ABW	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0647DOM	148CTG1300000000000000	00000
201003	1	348200900112515722	0	2	0249USA	148CTG1300000000000000	00000

Estos archivos se deben convertir a formato Excel para poder ser manipulados. Para ello la Dian hace entrega de especificaciones en un formato en donde se indica cuales columnas de generar en el archivo, los espacios, formatos por columna, el significado por columna, entre otros datos.

Ya cuando se han generado los 12 archivos a Excel se procede a consolidar todos los meses en un solo archivo que permita trabajar toda la información del año gravable en curso.

Ilustración 18: Vista de cómo queda base de datos de la DIAN al pasarla a formato Excel.

	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP	A
1	REGIMEN3	MODAD3	FORPAGO3	COD_EM	CODDATO	CER_ORI3	SIS_ESP3	EXP_TRAI	POS_ARA3	DPTOR3	UNIDAD3	CODUNE	CANTIDA3	KILO-BR3	KILO-NE3	FOB-DOL3	FOB-P
2	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		72806,58	67311741.00	67311741.00	USD 33.703.492,41	66671
3	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		6678	6174000.00	6174000.00	USD 3.091.368,00	61152
4	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		79362,78	73373139.00	73373139.00	USD 38.508.419,55	76176
5	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		138610,79	128149602.00	128149602.00	USD 68.431.614,36	13537
6	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		240228,33	222097890.00	222097890.00	USD 109.566.476,07	21674
7	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		78954,63	72995790.00	72995790.00	USD 63.241.664,80	12510
8	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		157758,69	145852371.00	145852371.00	USD 76.948.528,02	15221
9	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		2226	2058000.00	2058000.00	USD 1.421.692,10	28123
10	1	198	1			8	2	2710119900		1	67 M3		3193,05	2379365.00	2379365.00	USD 1.626.396,00	32173
11	1	198	1			8	2	2710119100		1	67 M3		11846,93	9651001.75	9651001.75	USD 6.772.496,00	13397
12	1	198	1			8	2	2710119100		1	67 M3		7993,71	6512005.95	6512005.95	USD 4.239.808,00	83871
13	1	198	1			8	2	2710192100		1	67 M3		17347,7	16038435.00	16038435.00	USD 8.555.359,00	16924
14	1	198	1			8	2	2710192100		1	67 M3		49987,06	46214448.00	46214448.00	USD 27.257.400,00	53920
15	1	198	1			8	2	2710111300		1	67 M3		18412,93	13521347.43	13521347.43	USD 9.485.700,00	18764
16	1	198	1			8	2	2710192200		1	67 M3		20034	20654676.00	20654676.00	USD 8.627.850,00	17067
17	1	198	1			8	2	2710192200		1	67 M3		20034	20654676.00	20654676.00	USD 8.686.012,00	17182
18	1	198	1			8	2	2710192200		1	67 M3		25440	26228160.00	26228160.00	USD 11.316.331,00	22385
19	1	198	1			8	2	2710119900		1	67 M3		12035,51	8968494.99	8968494.99	USD 6.527.864,00	12913
20	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		83178,47	76900845.00	76900845.00	USD 36.667.630,73	72535
21	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		81884,05	75704118.00	75704118.00	USD 37.120.767,52	73431
22	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		57036,16	52731546.00	52731546.00	USD 25.106.493,46	49665
23	1	198	1			8	2	2709000000		1	67 M3		144204,89	133321503.00	133321503.00	USD 60.114.121,53	11891

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Esta es una muestra de cómo quedo el archivo; en este caso quedaron 57 columnas de información referente a toda la información que se presenta en una Declaración de Exportación DEX y 792679 registros de exportaciones que se manejan al año gravable 2010.

Ilustración 19: Visualización de los campos que maneja la Base de Datos consolidada para año gravable 2010

	BB	BC	BD	BE	BF	BG	BH
1	NIT_DECI	RAZN_DE	RAZN_IM	DIR_PDE	PRECIO		
2		0			11,570,022		
3		0			452,918,239		
4		0			435,220,144		
5		0			433,696,157		
6		0			456,093,068		
7		0			800,987,413		
8		0			437,750,947		
9		0			638,675,696		
10		0			509,355,005		
11		0			571,656,752		
12		0			530,300,022		
13		0			493,169,647		
14		0			545,289,121		
15		0			515,155,158		
16		0			430,650,377		
17		0			433,593,547		
18		0			444,824,332		
19		0			542,333,663		
20		0			440,830,701		
EXPORTACIONES CONSOLIDADO					96,03,90,90,00 ESCOBAS		
99	35	2	830112317		3		
99	35	2	830112317		3		
792675	201012	1	39	35	2	890308155	3

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Posterior a esto se realizaron algunos filtros con el objetivo de depurar la información y determinar que empresas podían ser tomadas como comparables.

Inicialmente la información fue filtrada teniendo en cuenta la posición arancelaria de los productos vendidos por INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A., a su vinculado económico, la moneda de negociación (USD) y el país de destino. Respecto a este último parámetro, se crearon diversas bases de datos dependiendo los países a los cuales se exporto principalmente, por cada una de las posiciones arancelarias.

Asimismo, teniendo en cuenta que en las Declaraciones de Exportación de venta realizadas por INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. a PINTO USA INC., se encuentra información detallada del tipo de producto vendido (partida arancelaria), la cantidad total vendida y el total de la operación, se consideró apropiado utilizar como unidad de medida el precio del producto por kilo vendido (P/Kg.). Por esta razón, dentro de la información mensual de exportaciones suministrada por la DIAN se identificaron entre otras, las casillas relacionadas con el valor FOB de las exportaciones y el total de kilos netos exportados, para obtener una unidad comparable.

15.4 ANÁLISIS ESTADÍSTICO

15.4.1 Información DIAN de declaraciones de exportación 2010. Esta información contiene todas las exportaciones registradas ante la DIAN durante el año gravable 2010. Información que se genera en Block de Notas mes a mes. Dando click [aquí](#) usted podrá ingresar a la información del periodo gravable 2010.

15.4.2 Consolidado de información DIAN. Después de generar los archivos a Excel y consolidar toda la información de las exportaciones del año gravable 2010; se procede a realizar filtros específicos por partida arancelarias sujetas entre los vinculados económicas y comparables externos. Esta misma información queda sujeta a filtros por país destino, tipo de transporte, periodo de venta, puerto de salida, entre otros.

Posteriormente de la información resultante que se adquiere se hace un proceso de validación estadística mediante la cual se evalúa la razonabilidad del análisis estadístico. Esta razonabilidad se afirma u obtiene cuando el valor de precio de Industrias Fuller Pinto S.A. vende a su vinculado económico entra dentro del rango

del límite inferior y superior de los datos encontrados por los datos comparables externos.

Desarrollado de la siguiente manera:

15.4.2.1 Análisis estadístico para la partida arancelaria 96.03.90.90.00: en el que se encuentran nuestros productos Escobas, Traperos y Cepillos de Mano.

1. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca el promedio de precio por mes. Los comparables externos hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar porque manejan las mismas partidas arancelarias con una cantidad de características que la hacen comparable.

Tabla 40: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 y partida arancelaria 96.03.90.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	0,819961693
201002	0,928763997
201003	0,972320884
201004	0,835316441
201005	0,833700766
201006	1,272421898
201007	1,264003694
201008	0,723026316
201009	0,876271936
201010	1,027089443
201011	0,948079794
201012	0,768912811
Total general	0,981774806

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Se obtiene mediante la sumatoria mes a mes de todos los comparables entre la cantidad de meses que se presentó el registro.

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

Siendo N: La cantidad de registros que se tomaron

X: El precio por registro.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 96.03.90.90.00 en los comparables por un valor de 0.98174

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 41: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.90.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	1,092517265
201002	1,179573661
201003	0,994420965
201004	1,555578204
201005	1,194317399
201006	0,993978412
201007	1,403489436
201009	1,15814443
201010	1,313901677
201011	1,052983999
201012	1,24284849
Total general	1,202243723

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 96.03.90.90.00 por valor de 1.20224

3. De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 42: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 96.03.90.90.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,47012234
Límite Superior	1,40407692
Promedio Fuller	1,20224372

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Límite inferior se saca obteniendo el cuartil 1 y el límite superior con el cuartil 3. En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 96.03.90.90.00 si se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partica 96.03.90.90.00

Tabla 43: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 96.03.90.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	PONDERADO	
	Valores	
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	389501,62	443300
201002	255842,27	357631
201003	419589,15	458005
201004	460392,25	585364
201005	346690,59	440235
201006	516959	595801
201007	436083,92	556587
201008	4615,8	6384
201009	434402,9	535831
201010	329859,66	426637
201011	329377,11	402302
201012	342206,69	485660
Total general	4265520,96	5293737

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 96.03.90.90.00 se obtiene:

Tabla 44: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 96.03.90.90.00 para Industrias Fuller Pinto

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	20712,45	20017
201002	53441,26	49158
201003	94411,28	102024
201004	107700,26	93906
201005	65938,4	73616
201006	56233,38	57600
201007	97454,96	87745
201009	101378,07	100267
201010	76011,21	73618
201011	40857,82	41448
201012	37346,49	33552
Total general	751485,58	732951

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.80576 y para Industrias Fuller Pinto es 1.02528
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 45: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 96.03.90.90.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,470122	límite inferior	SI
1,404077	límite superior	
1,025288	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 96.03.90.90.00 referente a Escobas, Traperos y Cepillos manuales; estos cumplen con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

- Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 96.03.90.90.00

Tabla 46: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 96.03.90.90.00

ESCOBAS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	1,202	1,025	0,0250	0,750	1,046	1,404	10,477
MUNDO	0,982	0,806	0,0040	0,470	0,757	1,200	21,841

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.2. Análisis estadístico para la partida arancelaria 68.05.10.00.00: en el que se encuentran nuestros productos Paños Abrasivos:

- Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 47: Promedio de Precios de comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.10.00.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	10,18929783
201002	9,435244022
201003	7,618078649
201004	5,342714631
201005	9,606289182
201006	7,016704678
201007	6,356380054
201009	10,87371401
201010	7,154511445
201011	6,337704529
201012	9,02107709
Total general	8,155423502

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 68.05.10.00.00 en los comparables es de un valor de 8.15542

- De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 48: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.10.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201002	8,910357935
201003	9,375
201004	10,55804917
201005	13,31791908
201006	12,65202312
201007	14,49721425
201009	20,43025937
201010	0,04494382
201012	12,65202312
Total general	12,00291619

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 68.05.10.00.00 por valor de 12.00291

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 49: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 68.05.10.00.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	4,29606939
Límite Superior	10,2508011
Promedio Fuller	12,0029162

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 68.05.10.00.00 no se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partica 68.05.10.00.00

Tabla 50: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 68.05.10.00.00

EMPRESAS COMPARABLES		PONDERADO	
Rótulos de fila	Valores		
	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3	
201001	64212,73	12299,6	
201002	76430,91	16690,3	
201003	52951,73	8172,65	
201004	70016,51	13841,2	
201005	27891,96	5263,13	
201006	111143,63	21573,1	
201007	18466,04	4032,6	
201009	121405,26	21104,2	
201010	50041,59	8724,2	
201011	130103,35	17535,3	
201012	33189,15	3667,86	
Total general	755852,86	132904,14	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 68.05.10.00.00 se obtiene:

Tabla 51: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 68.05.10.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201002	939,6	106,9
201003	135	14,4
201004	11803,18	1371,19
201005	23,04	1,73
201006	1094,4	86,5
201007	475,92	29,43
201009	1508,4	89,01
201010	0,08	1,78
201012	218,88	17,3
Total general	16198,5	1718,24

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 5.68720 y para Industrias Fuller Pinto es 9.42737.
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 52: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 68.50.10.00.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
4,296069	límite inferior	SI
10,250801	límite superior	
9,427379	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 68.50.10.00.00 referente a Paños Abrasivos; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 68.05.10.00.00

Tabla 53: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 68.05.10.00.00

ABRASIVOS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	12,003	9,427	0,0449	9,349	12,652	13,959	25,582
MUNDO	8,155	5,687	0,6000	4,296	5,760	10,251	25,855

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.3. Análisis estadístico para la partida arancelaria 44.17.00.90.00: en el que se encuentran los mangos:

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 54: Promedio de Precios de empresas comprables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 44.17.00.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	0,345
201002	0,45
201003	0,347692308
201004	0,467490909
201005	0,33
201006	2,677717628
201007	0,62
201009	0,379781022
201010	0,31
201011	0,33
201012	1,138372093
Total general	0,89178777

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 44.17.00.90.00 en los comparables es de un valor de 0.89178

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 55: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 44.17.00.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	0,353451975
201002	0,367977696
201003	1,100555408
201004	0,26677608
201005	0,337139313
201006	0,4487375
201007	0,406746526
201009	0,348560092
201010	0,39535272
201011	0,383610573
201012	0,407586623
Total general	0,430551238

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 44.17.00.90.00 por valor de 0.43055

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 56: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 44.17.00.90.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,33
Límite Superior	0,62
Promedio Fuller	0,43055124

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 44.17.00.90.00 si se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 44.17.00.90.00

Tabla 57: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 44.17.00.90.00

EMPRESAS COMPARABLES		PONDERADO
Rótulos de fila	Valores	
	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	5895	19380
201002	8262	18360
201003	7465,2	21432
201004	6601,92	17700
201005	396	1200
201006	15859,38	7614
201007	5580	9000
201009	8197,2	21864
201010	6820,2	20172
201011	4356	13200
201012	10400	15440
Total general	79832,9	165362

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 44.17.00.90.00 se obtiene:

Tabla 58: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 44.17.00.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Rótulos de fila	Valores Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	9949,07	29136
201002	10120,93	26968
201003	9985,7	20876
201004	17177,15	46908
201005	11506,8	32128
201006	5520,3	14500
201007	18621,74	46076
201009	15695,74	41168
201010	20844,84	55720
201011	9338,6	23940
201012	8680,31	21640
Total general	137441,18	359060

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.48277 y para Industrias Fuller Pinto es 0.38278
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 59: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 44.17.00.90.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,330000	límite inferior	SI
0,620000	límite superior	
0,382781	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 44.17.00.90.00 referente a Mangos de Madera; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 44.17.00.90.00

Tabla 60: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 44.17.00.90.00

MANGOS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	0,431	0,383	0,0004	0,357	0,390	0,413	3,376
MUNDO	0,892	0,483	0,2500	0,330	0,350	0,620	3,120

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.4. Análisis estadístico para la partida arancelaria 39.24.90.00.00: en el que se encuentran los plásticos:

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 61: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.24.90.00.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila ▼	Promedio de PRECIO
201001	1,040589476
201002	37,92437174
201003	4,656385384
201004	100,2386802
201005	1,735859553
201006	1,610411673
201007	2,302176475
201009	0,887865606
201010	0,673647787
201011	0,800108382
201012	0,984353539
Total general	14,3394261

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 39.24.90.00.00 en los comparables es de un valor de 14.33942

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 62: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.24.90.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201002	0,44175
201003	0,4875
201004	1,32
201006	2,083269231
201007	1,169535312
201009	0,48825
201010	0,502965886
201011	0,800108382
201012	0,498202745
Total general	1,030365508

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 39.24.90.00.00 por valor de 1.03036

3. De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 63: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 39.24.90.00.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,4895625
Límite Superior	1,84408333
Promedio Fuller	1,03036551

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 39.24.90.00.00 si se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 39.24.90.00.00

Tabla 64: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 39.24.90.00.00

EMPRESAS COMPARABLES		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila <input type="text"/>	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	5040,77	7800
201002	10853,15	10939
201003	9338,31	9870
201004	14792,14	8039
201005	10191,65	12508
201006	2334,35	3473
201007	9860,59	56820
201009	13345,2	63926
201010	15987,04	84944
201011	3322,05	4152
201012	6684,33	12356
Total general	101749,58	274827

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 39.24.90.00.00 se obtiene:

Tabla 65: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 39.24.90.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	9949,07	29136
201002	10120,93	26968
201003	9985,7	20876
201004	17177,15	46908
201005	11506,8	32128
201006	5520,3	14500
201007	18621,74	46076
201009	15695,74	41168
201010	20844,84	55720
201011	9338,6	23940
201012	8680,31	21640
Total general	137441,18	359060

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.37023 y para Industrias Fuller Pinto es 0.56081
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 66: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 39.24.90.00.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,489563	límite inferior	SI
1,844083	límite superior	
0,560816	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 39.24.90.00.00 referente a Plásticos; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 39.24.90.00.00

Tabla 67: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 39.24.90.00.00

PLASTICOS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	1,030	0,561	0,4418	0,496	0,514	1,103	3,642
MUNDO	14,339	0,370	0,0004	0,490	0,709	1,844	557,350

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.5. Análisis estadístico para la partida arancelaria 39.26.90.90.90: en el que se encuentran los porta traperos:

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 68: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.26.90.90.90

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila ▼	Promedio de PRECIO
201001	7,619695406
201002	11,6269887
201003	24,28026249
201004	15,6194413
201005	31,33569553
201006	7,231364219
201007	10,73206395
201008	1,323686819
201009	40,11950384
201010	17,16587401
201011	11,17444491
201012	107,2831887
Total general	26,82352781

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 39.26.90.90.90 en los comparables es de un valor de 26.82352

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 69: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 39.26.90.90.90

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	9,403333333
201002	25,89395436
201003	1,427022531
201004	17,26069202
201005	44,95040881
201006	4,036462302
201009	1,27277679
201010	1,723390304
201012	5,421287313
Total general	11,468181

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 39.26.90.90.90 por valor de 11.46818

3. De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 70: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 39.26.90.90.90.90

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,15615
Límite Superior	4,73000
Promedio Fuller	11,46818

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 39.26.90.90.90 no se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 39.26.90.90.90

Tabla 71: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 39.26.90.90.90

EMPRESAS COMPARABLES	PONDERADO	
	Valores	
Rótulos de fila <input type="text"/>	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	1077315,14	2808051
201002	929765,77	1741989
201003	1150777,12	2652002
201004	1174712,82	2978697
201005	965701,47	4492052
201006	1084771,92	3896192
201007	1196847,65	7260243
201008	10684,8	8072
201009	1039787,69	3155320
201010	951420,33	3572097
201011	1201752,99	3970335
201012	1164054,01	8760084
Total general	11947591,71	45295134

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 39.26.90.90.90 se obtiene:

Tabla 72: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 39.26.90.90.90

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	56,42	6
201002	5289,93	2715
201003	4697,09	3240
201004	10316,74	3446
201005	7306,8	3267
201006	1012,7	246
201009	4243,38	2780
201010	4562,75	3174
201012	5181,86	1494
Total general	42667,67	20368

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.26377 y para Industrias Fuller Pinto es 2.09483
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 73: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 39.26.90.90.90

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,156	límite inferior	SI
4,730	límite superior	
2,095	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 39.26.90.90.90 referente a Porta Traperos; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

- Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 39.26.90.90.90

Tabla 74: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 39.26.90.90.90

PORTA TRAPERO CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	11,468	2,095	0,0500	1,322	1,658	4,094	131,230
MUNDO	26,824	0,264	0,0003	0,156	1,647	4,730	20.000,000

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.6. Análisis estadístico para la partida arancelaria 40.15.19.90.00: en el que se encuentran los guantes:

- Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 75: Promedio de Precios de empresas comprables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 40.15.19.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos c	Promedio de PR
201001	4,610753442
201003	3,019082362
201004	5,182739444
201005	1,061787995
201007	3,934108553
201009	1,636846639
201011	1,145040122
Total gener:	1,602766519

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 40.15.19.90.00 en los comparables es de un valor de 1.60227

- De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 76: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 40.15.19.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	0,956677632
201002	1,424680851
201003	2,102666667
201005	1,0125
201007	0,902330044
201009	0,982132937
201010	0,811875
201012	1,010989583
Total general	1,078462278

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 40.15.19.90.00 por valor de 1.07846

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 77: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 40.15.19.90.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,63000
Límite Superior	1,44000
Promedio Fuller	1,07846

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 40.15.19.90.00 si se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partica 40.15.19.90.00

Tabla 78: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 40.15.19.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	PONDERADO	
	Valores	
Rótulos de fila <input type="text"/>	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	18419,96	3995
201003	21773,06	6090
201004	25162,2	4855
201005	62775,71	39400
201007	23919,38	6080
201009	20506,04	7564
201011	34923,24	16620
Total general	207479,59	84604

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 40.15.19.90.00 se obtiene:

Tabla 79: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 40.15.19.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	872,49	912
201002	803,52	564
201003	2270,88	1080
201005	874,8	864
201007	2812,9	2976
201009	989,99	1008
201010	1196,1	1344
201012	456,62	480
Total general	10277,3	9228

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 2.45236 y para Industrias Fuller Pinto es 1.11370.
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 80: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 40.15.19.90.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,630	límite inferior	SI
1,440	límite superior	
1,114	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 40.15.19.90.00 referente a Guante; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 40.15.19.90.00

Tabla 81: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 40.15.19.90.00

GUANTES CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	1,078	1,114	0,713	0,862	0,997	1,146	2,103
MUNDO	1,603	2,452	0,530	0,630	0,810	1,440	6,815

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.7. Análisis estadístico para la partida arancelaria 73.26.90.90.00: en el que se encuentran los Mangos Metálicos

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 82: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 73.26.90.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos	Suma de PRECIC
201001	77755,9744
201002	69140,60643
201003	5661,823082
201004	114696,6512
201005	32705,83093
201006	3208,014332
201007	4265,560156
201009	18281,0151
201010	27248,12356
201011	5581,340536
201012	1151,656107
Total gene	359696,5958

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 73.26.90.90.00 en los comparables es de un valor de 359696.5958

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 83: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 73.26.90.90.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Suma de PRECIO
201001	1,8225
201002	2,628725
201003	3,550998428
201004	2,025
201009	4,7875
201012	4,12004386
Total general	18,93476729

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 73.26.90.90.00 por valor de 18.93476

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 84: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 73.26.90.90.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	0,29153
Límite Superior	26,01643
Promedio Fuller	18,93477

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 73.26.90.90.00 no se encuentra en el rango requerido.

- De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 73.26.90.90.00

Tabla 85: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 73.26.90.90.00

EMPRESAS COMPARABLES	PONDERADO	
	Valores	
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	248064,24	521533
201002	400581,23	824385
201003	147417,86	259709
201004	281652,01	1060810
201005	235446,93	953487
201006	275905,35	875153
201007	150114,65	901725
201009	296703,09	1269211
201010	269343,7	656569
201011	208131,02	1378551
201012	293042,93	1112699
Total general	2806403,01	9813832

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 73.26.90.90.00 se obtiene:

Tabla 86: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 73.26.90.90.00

Rótulos de fila	INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	PONDERADO
	Valores	
	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	131,22	72
201002	982,64	760
201003	910,58	519
201004	2430	1200
201009	1152,78	948
201012	1014,47	516
Total general	6621,69	4015

Fuente. Elaboración propia de la autora.

6. De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.28596 y para Industrias Fuller Pinto es 1.64923.
7. Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 87: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 73.26.90.90.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,2915	límite inferior	SI
26,0164	límite superior	
1,6492	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 73.26.90.90.00 referente a Mango Metálico; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

- Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 73.26.90.90.00

Tabla 88: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 73.26.90.90.00

MANGO METALICO CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	18,935	1,649	0,010	1,518	1,826	1,959	2,183
MUNDO	359.696,596	0,286	0,010	0,292	1,871	26,016	77.003,070

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.8. Análisis estadístico para la partida arancelaria 68.05.30.00.00: en el que se encuentran los Esponjas:

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 89: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.30.00.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila ▼	Promedio de PRECIO
201001	14,41369896
201002	16,66210944
201003	12,82669387
201004	13,83345567
201005	12,19220393
201007	9,286810027
201010	14,01039738
201012	14,77731434
Total general	13,35057457

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 68.05.30.00.00 en los comparables es de un valor de 13.35057

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 90: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 68.05.30.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201001	4,994580561
201002	11,98117672
201003	19,08684452
201004	27,89489107
201005	7,243030455
201007	16,35578866
201009	19,79925716
201010	12,74390963
201012	19,79014871
Total general	16,60796126

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 68.05.30.00.00 por valor de 16.60796

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 91: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 68.05.30.00.00

COMPARABLES	
Límite Inferior	7,71806066
Límite Superior	15,4179481
Promedio Fuller	16,6079613

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 68.05.30.00.00 no se encuentra en el rango requerido.

4. De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 68.05.30.00.00

Tabla 92: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para empresas comparables de partida arancelaria 68.05.30.00.00

EMPRESAS COMPARABLES		PONDERADO
Rótulos de fila	Valores	
	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	51296,19	4585,48
201002	42882,83	3391
201003	114329,71	9118,94
201004	136032,13	12670,54
201005	93130,96	8328,15
201007	78934,05	9669,14
201010	96608,08	6759,34
201012	99482,63	7483,18
Total general	712696,58	62005,77

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 68.05.30.00.00 se obtiene:

Tabla 93: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes de partida arancelaria 68.05.30.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO
Valores		
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	1554,2	159,64
201002	4077	472,4
201003	1073,3	54,2
201004	17522,79	727,55
201005	2866,45	469,24
201007	9843,26	531,6
201009	2418,08	132,32
201010	2055,44	161,8
201012	995,33	48,84
Total general	42405,85	2757,59

Fuente. Elaboración propia de la autora.

- De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 11.49403 y para Industrias Fuller Pinto es 15.37783
- Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 94: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 68.05.30.00.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
7,718	limite inferior	SI
15,418	limite superior	
15,378	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 68.05.30.00.00 referente a Esponjas; cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 68.50.30.00.00

Tabla 95: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 68.05.30.00.00

ESPONJAS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	16,608	15,378	0,066	11,729	17,843	20,330	42,997
MUNDO	13,351	11,494	1,045	7,718	11,305	15,418	126,000

Fuente. Elaboración propia de la autora.

15.4.2.9. Análisis estadístico para la partida arancelaria 96.03.21.00.00: en el que se encuentran los Cepillo de Dientes:

1. Los comparables externos que hacen referencia a todas las empresas con las que Industrias Fuller Pinto S.A. se puede comparar:

Tabla 96: Promedio de Precios de empresas comparables según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.21.00.00

EMPRESAS COMPARABLES	
Rótulos de fila	Suma de PRECIO
201001	3,835638534
201002	13,47890244
201003	22,80852168
201004	1,842073567
201005	1,913839219
201006	35,30180962
201007	14,69214197
201009	1,228184569
201010	0,788914435
201011	0,37078495
201012	0,38601502
Total general	96,646826

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Obteniendo de esta forma que el Precio promedio de la partida 96.03.21.00.00 en los comparables es de un valor de 96.64682

2. De los filtros obtenidos para Industrias Fuller Pinto S.A. se efectúa el mismo proceso que para los comparables donde se obtiene el precio promedio.

Tabla 97: Promedio de Precios de Ind. Fuller Pinto según base de datos DIAN para el año gravable 2010 de partida arancelaria 96.03.21.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.	
Rótulos de fila	Promedio de PRECIO
201006	0,28125
201010	0,28125
201012	0,28125
Total general	0,28125

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Sacando con la misma fórmula del promedio obtenemos un promedio de precio para la partida 96.03.21.00.00 por valor de 0.28125

- De los promedios obtenidos entre Comparables Externos se determina el límite inferior y el límite superior.

Tabla 98: Límites Inferiores y Superiores de partida arancelaria 96.03.21.00.00

COMPARABLES	
LÍMITE INFERIOR	0,15224747
LÍMITE SUPERIOR	0,82905841
PROMEDIO FULLER	0,28125

Fuente. Elaboración propia de la autora.

En este punto se verifica si el Promedio de Precio de Fuller se encuentra en el rango obtenido dentro de los límites. Para el caso de la partida 96.03.21.00.00 si se encuentra en el rango requerido.

- De los filtros obtenidos entre los comparables externos se saca la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. En este caso para la partida 96.03.21.00.00

Tabla 99: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes empresas comparables de partida arancelaria 96.03.21.00.00

EMPRESAS COMPARABLES	PONDERADO	
	Valores	
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3
201001	88274,94	575303
201002	1105,27	82
201003	39746,84	205956
201004	29410,45	151694
201005	31761,63	175464
201006	26790,12	74337
201007	48281,33	274252
201009	24275,57	161856
201010	22365,76	149340
201011	37023,2	216960
201012	22945,82	154752
Total general	371980,93	2139996

Fuente. Elaboración propia de la autora.

5. De la información proporcionada por la DIAN se filtra todas las exportaciones realizadas por Industrias Fuller Pinto S.A. al vinculado económico. De esta información se obtiene la suma de valor de los precios FOB y de las cantidades por unidad exportadas. Para la partida arancelaria 96.03.21.00.00 se obtiene:

Tabla 100: Precios FOB y Promedios ponderados mes a mes para Industrias Fuller Pinto de partida arancelaria 96.03.21.00.00

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		PONDERADO	
Valores			
Rótulos de fila	Suma de FOB-DOL3	Suma de CANTIDA3	
201006	60,75	216	
201010	9888,75	35160	
201012	1012,5	3600	
Total general	10962	38976	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

6. De las Dos Tablas anteriores se obtiene el promedio de precio por unidad, encontrado entonces que el precio promedio para los comparables es 0.17382 y para Industrias Fuller Pinto es 0.28125
7. Se toman los datos obtenidos de Límite Inferior y Límite Superior de los comparables, y, Precio promedio de Industrias Fuller. Con información se hace una prueba lógica para determinar si el promedio establecido se encuentra dentro de los rangos de límites anteriormente mencionados. Si la prueba arroja un Si quiere decir que no se deben hacer ajustes de lo contrario debe generar más filtro para que las dos muestras tengan un mayor grado de comparabilidad.

Tabla 101: Datos obtenidos y prueba de razonabilidad para partida arancelaria 96.03.21.00.00

DATOS OBTENIDOS		PRUEBA
0,15	limite inferior	SI
0,83	limite superior	
0,28	promedio FULLER	

Fuente. Elaboración propia de la autora.

Análisis de razonabilidad de las estadísticas obtenidas: De acuerdo a esto encontramos que en la partida arancelaria 96.03.21.00.00 referente a Cepillo de Dientes cumple con el principio de Libre Competencia al vender los productos a un precio superior a la competencia externa.

8. Se procede a sacar los promedios simple y ponderado, valor mínimo, límite inferior y superior, la mediana y el valor máximo. Como datos soporte para ingresar la información ante la página web de la DIAN para la partida 96.03.21.00.00

Tabla 102: Comportamiento del mundo con respecto a la partida arancelaria 96.03.21.00.00

ESPONJAS CON TODO EL MUNDO							
	PROMEDIO SIMPLE	PROM. PONDERADO	V/R MINIMO	LIM. INFERIOR	MEDIANA	LIM. SUPERIOR	V/R MAXIMO
FULLER	16,608	15,378	0,066	11,729	17,843	20,330	42,997
MUNDO	13,351	11,494	1,045	7,718	11,305	15,418	126,000

Fuente. Elaboración propia de la autora.

De presentarse el caso de que una de las partidas arancelarias no cumpla con la libre competencia este requerirá de un análisis especial en el que se llegue a demostrar porque los costos del producto pueden ser más bajos y justificar el hecho de no encontrarse dentro de los rangos superior e inferior. O puede procederse a evaluar por otro de los métodos aplicables para la determinación de precios transferibles o comparables.

Para dar seguimiento a como se desarrolló la estadística para cada una de las partidas arancelarias comercializadas entre los vinculados económicos pueden dar [click](#) en el enlace, dando seguimiento a cada una de las estadísticas y resultados.

15.5 DECLARACIÓN INDIVIDUAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En este documento se soporta la declaración ante la DIAN y la aprobación del reporte al 100% culminado.

Ilustración 20. Presentación de Información por envío de archivos No. 10006. Industrias Fuller Pinto S.A. 2010

DIAN		Presentación de Información por Envío de Archivos		10006	
		4. Número de formulario 10006501033247			
25. Tipo documento: 113 26. Debe declararse: 113		27. Primer apellido: PINTO		28. Segundo apellido: CASTELLANOS	
29. Primer nombre: JESUS		30. Segundo nombre: MARTIN		31. Tipo documento: NT	
32. Número de identificación y (Tratado INT): 10112532201100000317		33. Tipo documento: NT		34. Número de identificación: 10112532201100000317	
35. Apellido y razón social comercial: INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		36. Tipo documento: NT		37. Número de identificación: 10112532201100000317	
38. Fecha de inicio y vigencia de validez del: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES		39. Versión: 1.1		40. Concepto de cobro: Industria de exportación	
41. Año vigente: 2010		42. Período vigente: 0		43. Tipo de envío: ARCHIVO XML	
44. Número de control: 10112532201100000317		45. Número de registro: 1		46. Número de formato estándar: 0	
47. Clasificación: 1		48. Descripción: 0		49. Descripción: 0	
La firma de este documento constituye un compromiso de la empresa o entidad del medio de comunicación de información por envío de archivos, con respecto de las voluntades contenidas en el mismo y de acuerdo a las especificaciones técnicas y su contenido. Firma del Informador: _____		50. Fecha Transacción: 2011-08-17 11:55:55		51. Funcionario: _____ 52. Cargo: _____	

Ilustración 22. Declaración Informativa Individual. Formulario 120 para Industrias Fuller Pinto S.A. 2010

 DIAN REPÚBLICA DE COLOMBIA		Declaración Informativa Individual Precios de Transferencia (Hoja principal)		PRIVADA	120						
1. Año: 2010 Copie reservado para la DIAN			4. Número de formulario: 1202600016437 								
5. Número de identificación Tributaria (NIT): 6.500.317.053		7. Primer apellido:		8. Segundo apellido:							
6. Razón social: INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.											
23. No. de esta declaración:		24. Cae:		25. No. Permiso en vigor:							
27. No. de libro declaración Hoja 2:		28. Monto total de las operaciones de compra: 1,037,000		29. Monto total de las operaciones de venta:							
30. Movimiento global: <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2">Monto del movimiento y saldo al inicio</th> </tr> <tr> <td>30. Monto inicial</td> <td>31. Monto final</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </table>						Monto del movimiento y saldo al inicio		30. Monto inicial	31. Monto final	0	0
Monto del movimiento y saldo al inicio											
30. Monto inicial	31. Monto final										
0	0										
32. Movimiento global: <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2">Monto del movimiento y saldo del pasivo</th> </tr> <tr> <td>32. Monto inicial</td> <td>33. Monto final</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </table>						Monto del movimiento y saldo del pasivo		32. Monto inicial	33. Monto final	0	0
Monto del movimiento y saldo del pasivo											
32. Monto inicial	33. Monto final										
0	0										
36. Tipo de actividad:											
37. Número de identificación fiscal: 880031788		38. CNAE: 180		39. Primer apellido:							
40. Razón social: INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A.		41. Segundo apellido:		42. Primer nombre:							
43. Dirección de correo electrónico:		44. Dirección de correo electrónico:		45. Dirección de correo electrónico:							
<p>Servicios Informáticos Electrónicos - Más formas de servirle !</p> 											
46. Saldo de envío Hoja 2: 100388901003047											
47. Número documento de identificación:		48. DV:		49. Apellidos y nombres de quien firma como representante del declarante:							
50. Céd. Reg. Comercio:		51. Primer apellido:		52. Segundo apellido:							
53. Céd. Reg. Comercio:		54. Primer nombre:		55. Otro nombre:							
56. Copia del documento para el envío en la entidad receptadora: (Fecha máxima de la declaración)		57. Copia del documento para el envío en la entidad receptadora: (Fecha máxima de la declaración)		58. Pago total: \$ <input type="text"/>							
59. Copia para el archivo de la entidad receptadora (Número del archivo):		 <p>91000118915034</p>									
201106171200547											

16. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:

Tabla 103. Cronograma de actividades para el Estudio desarrollado.

ACTIVIDAD	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																																		
	OCTUBRE						NOVIEMBRE						DICIEMBRE																						
	11	al	15	al	20	al	31	al	5	al	10	al	15	al	20	al	25	al	30	al	5	al	10	al	15	al	20	al	25	al	31				
PRESENTACION DE ANTEPROYECTO	Proy																																		
REVISION DE ANTEPROYECTO DE GRADO PARA APROBACION	Cum	Cum	Cum	Cum	Cum	Cum																													
DEFINICION DE TUTOR DE PROYECTO							Cum																												
AUDITORIA DE TUTOR										Cum	Cum	Cum	Cum																						
INVESTIGACION DE MARCO CONCEPTUAL: EN EL SE DEBE ESTABLECER CONTEXTO INTERNACIONAL DEL SECTOR EXTERNO, PARA DONDE VAN LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA, CONTEXTO DE EXPORTACIONES, PARTICIPACION EN EL MERCADO, ENTRE OTROS.																		Cum	Cum	Cum															
INFORMACION DE CLIENTES ACTUALES, INTERNACIONALES, POLITICAS DE VENTAS, CONTEXTO CON VINCULADO ECONOMICO, ESTRUCTURA RAZONES FINANCIERAS																		Cum	Cum	Cum															
METODO PARA LA DETERMINACION DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA																		Cum	Cum	Cum															
IMPLEMENTACION Y ESTADISTICA (RANGOS MINIMOS, MAXIMOS, MEDIANAS, MODAS, ENTRE OTROS)																																			
CONCLUSION DEL METODO UTILIZADO Y RESULTADOS FORMATOS IMPLEMENTADOS PARA LA PRESENTACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA ANTE LA DIAN.																																			

Proyectado

Cumplido

Revisión y/o Actualización

Fuente. Elaboración propia de la autora.



17. PRESUPUESTO

Tabla 104. Presupuesto Global del Estudio de Precios de Transferencia

PRESUPUESTO GLOBAL DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	
ITEM TOTAL	
1. Equipos, software y servicios técnicos	
*Laptop para el manejo de estadística, análisis, activación de Software especial.	
*Software SICEX, compra del servicio anual para investigación de mercados.	
*Servicios Técnicos de instalación de programas requeridos para activación y buen funcionamiento del software.	
*Servicio de Internet	*USB
Memoria de 4G	\$ 3.500.000
2. Asesoría Externa	
* Verificación mediante muestreo que la estadística del estudio se realice con buen manejo de información y utilizando los procesos adecuados.	\$ 2.000.000
2. Transporte y salidas de campo	
* Taxis para asistencia a visita DIAN	\$ 150.000
3. Materiales y suministros	
* Redma de Hojas para impresión de informes finales	*
2 CD para entrega oficial de estudio a la DIAN	*
Papelería como bolígrafos, lapices, regla, entre otros.	\$ 120.000
4. Material bibliográfico y fotocopias	\$ 45.000
5. Gastos Personales	
* Vivienda	*
Alimentación	*
Transporte	\$ 1.100.000
VALOR TOTAL	\$ 6.915.000

Fuente. Elaboración propia de la autora.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta la relevancia que ha venido adquiriendo el mercado actual sobre el estudio de precios de transferencia y que la compañía cumplió como contribuyente del impuesto sobre la renta, celebro operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas y que durante el año gravable en estudio se presentaron operaciones de comercialización. Se da inicio con bases sólidas al estudio de precios de transferencia para Industrias Fuller Pinto S.A.

A partir de este momento el propósito se convirtió en demostrar que la compañía cumple el principio de plena transparencia. Dejando como evidencia que mediante el método de Precios Comparables enfocada a nivel exterior cada una de las nueve partidas arancelarias que comercializo durante el año gravable 2010 cumplen a cabalidad con los límites inferiores y superiores que se generan con base al comportamiento de las empresas relacionadas. Es decir, que Industrias Fuller Pinto S.A. es una compañía que actúa conforme a los requerimientos que manifiesta el artículo 260-4 del Estatuto Tributario.

Por otro lado se alcanza el objetivo de cumplir con los requerimientos establecidos en el Artículo 7, Decreto Reglamentario 4349 de 2004 en el que se dan las especificaciones para la entrega final de Información general de la compañía, información específica e información anexa; alcanzando con este documento soporte cubrir los diferentes frentes de acción que se requieren.

Se puede concluir en el proceso de análisis estadístico; que con esta misma información es viable plantear proyectos de investigación para analizar el comportamiento de venta de la competencia, cuales son los países a los que más se llega, con que costos, frecuencias de despacho, tipo de transporte, entre otros; información que apoya a generar proyección y visión a otros mercados. Más aún

cuando con los resultados obtenidos se generen herramientas de investigación y profundización.

Se evidencia que los precios de venta que se manejan con el vinculado económico no son generadores de manipulación comercial, ni buscan hacer ganancias presuntivas de su relación comercial.

Se observa un excelente manejo de sus soportes e información comercial; que permite que el proceso de investigación se culmine a fondo.

Se constituye con el apoyo del proyecto formar un equipo para el desarrollo estadístico y para hacer un empalme persona a persona en futuras presentaciones.

RECOMENDACIONES

Se debe tener un instructivo para la correcta elaboración de los precios de transferencia. Este documento debe permitir acoplar a nuevas direcciones al desarrollo del estudio que debe presentarse anualmente.

El perfil del líder del proyecto debe cumplir con criterios de conocimiento de acuerdo a las necesidades del estudio. Como: Énfasis en Comercio Exterior, Dominio y manejo estadístico y de tablas dinámicas, entre otros.

Se sugiere que el estudio se programe para el primer trimestre del año; de tal forma que el proceso se desarrolle concienzudamente evitando fatiga y errores.

Implementar en una etapa final de revisión por un asesor externo que dé luz verde al estudio estadístico.

Se recomienda que el estudio sea asumido por el departamento contable y por el departamento de negocios internacionales. Siendo el primero de ellos el directo responsable del excelente desarrollo, coordinación y manejo de la información confidencial.

BIBLIOGRAFÍA

Cartilla de la DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y AUDANAS NACIONALES, Declaración Informativa Individual y Consolidada de Precios de Transferencia. Año gravable 2010.

Cortesía del Sitio de Información de Negocios NOSIS. <http://www.nosis.com.ar/SitioNosisWeb/Default.aspx> Cuenta de usuario de Industrias Fuller Pinto S.A.

LOZANO JIMÉNEZ, ÁLVARO. Estatuto Tributario. Colombia: ECOE EDICIONES, 2007 p.168, Artículo 260-10: Sanciones relativas a la documentación comprobatoria y a la declaración informativa.

Tabla tomada del Libro de Actas de Industrias Fuller Pinto S.A.

LOZANO JIMENEZ, ALVARO. Estatuto Tributario. Colombia: ECOE EDICIONES, 2007 p.160, Artículo 260-1: Operaciones con Vinculados Económicos o Partes Relacionadas.

LOZANO JIMENEZ, ALVARO. Estatuto Tributario. Colombia: ECOE EDICIONES, 2007 p.161-162, Artículo 260-4: Documentación comprobatoria

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. Reseña Histórica Industrias Fuller Pinto S.A. [online] Actualización 2012 [Colombia] Disponible en la página <<http://www.fullerpinto.com/nosotros.html>>.

LOZANO JIMÉNEZ. Sanciones relativas a la documentación comprobatoria y a la declaración informativa., ECOE EDICIONES, 2007 p.168, Artículo 260-10:

DANE, Producto Interno Bruto – Cuarto Trimestre de 2010 – Base 2008. Boletín de Prensa No. 4, Bogotá D.C., 24 de marzo 2011. Pag. 2

DANE, Cuentas Departamentales – Base 2005, Resultados PIB departamental, 2009 y 2010. Boletín de Prensa, Bogotá D.C., 25 de mayo 2012. Pág., 16.

DANE, Producto Interno Bruto – Cuarto Trimestre y Total Anual de 2010 – Base 2005. Presentación PIB IV Trimestre 2010. Bogotá D.C, 24 de marzo de 2011. Pág., 5.

DANE, Exportaciones a Estados Unidos – Venezuela – Ecuador Enero Abril 2008 - 2011. Boletín especial de la Dinámica de Comercio Exterior, Bogotá D.C., 8 de Junio de 2011. Pág. 4

DANE, Comercio Exterior – Importaciones y Balanza Comercial Marzo de 2011. Boletín de prensa, Bogotá D.C., 17 de Mayo de 2011. Pág. 7

INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. Tabla tomada del Libro de Actas de Industrias Fuller Pinto S.A., Acta No. 003, Bogotá 12 Febrero 2011.

NOSIS, Centro Virtual de Negocios. Marzo de 2011. [Online] <<http://www.nosis.com.ar/SitioNosisWeb/Default.aspx>>. Cuenta de usuario de Industrias Fuller Pinto S.A.