



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**"IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE
PRECIOS DE TRANSFERENCIAS EN EMPRESAS DE LOS
SECTORES ATUNEROS DEL ECUADOR"**

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE **INGENIERO EN
CIENCIAS EMPRESARIALES**

AUTOR
FRANKLIN ANDRÉ BURBANO DUTAZACA

TUTOR
CHRISTIAN MORAN

SAMBORONDÓN, JULIO 2013

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de titulación a Dios y a mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

Franklin André Burbano Dutazaca

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por haberme inspirado en el desarrollo del presente trabajo de titulación y darme las fuerzas necesarias para salir adelante.

A mis padres, por ser mi apoyo moral en todas las etapas de mi vida y por sus valiosas enseñanzas.

A mi hermano, por ser mi apoyo constante y motivarme moralmente en el desarrollo del presente trabajo.

A mi tutor de tesis, que bajo su dirección basada en sus experiencias y conocimientos pude desarrollar el presente documento.

A la Universidad Espiritu Santo, que durante mi vida universitaria fue mi segundo hogar, quien me supo acoger en sus salones llenos de conocimiento.

A mis profesores, por su guía y su aporte en mi formación académica.

Franklin André Burbano Dutazaca

RESUMEN

El presente trabajo de titulación denominado: "IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS EN EMPRESAS DE LOS SECTORES ATUNEROS DEL ECUADOR" tiene como propósito convertirse en una guía de apoyo para las empresas del sector atunero y demás sectores productivos del Ecuador, que se encuentren inmersos en la aplicación de precios de transferencias, al mantener actividades comerciales con empresas relacionadas tanto a nivel local , como en el exterior.

Por esta razón, la presente investigación parte se ha dividido en cuatro partes, las cuales tienen como finalidad comprender en primera instancia, la problemática que ha llevado al Gobierno ecuatoriano para implementar una política de precios de transferencia que ayude a controlar posibles fraudes fiscales. Posteriormente, se indagará acerca de teorías relacionadas con la evasión fiscal, la política de precios de transferencia y sus métodos de aplicación, para respaldar teóricamente el proceso analítico que se llevara a cabo en la parte metodológica, tomando como muestra a la empresa ATUNCORP perteneciente a la industria atunera. Por esta razón, los resultados finales de la investigación permitirán establecer si dicha empresa cumple con la política de precios de transferencia, basada en el principio de plena competencia.

PALABRAS CLAVES:

Precios de Transferencia, Partes Relacionadas, Principio de Plena Competencia, Sector Atunero.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I	10
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	10
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1.1. <i>Problematización</i>	10
1.1.3. <i>Formulación del problema</i>	13
1.1.4. <i>Sistematización del problema</i>	13
1.1.5. <i>Determinación del tema</i>	13
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.2.1. <i>Objetivo General</i>	13
1.2.2. <i>Objetivos Específicos</i>	13
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	14
CAPÍTULO 2	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1. MARCO REFERENCIAL.....	15
2.1.1. <i>Aspectos Generales del Sistema Tributario</i>	15
2.1.2. <i>Rol de la política fiscal</i>	16
2.1.3. <i>Modelos que explican la evasión fiscal</i>	16
2.1.4. <i>Análisis de la evasión fiscal en el impuesto a la renta del Ecuador</i>	17
2.1.5. <i>Formas de evasión fiscal, aplicadas por los contribuyentes</i> ...	17
2.1.6. <i>Medidas de control para la evasión fiscal</i>	18
2.1.7. <i>Evasión fiscal a nivel internacional</i>	18
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	21
2.2.1. <i>Los precios de transferencia</i>	21
2.2.2. <i>Principio de Plena Competencia</i>	21
2.2.3. <i>Métodos para aplicar el principio de plena competencia</i>	22
2.2.4. <i>Contenido del anexo de precio de transferencia</i>	26
2.4. MARCO CONCEPTUAL	35
2.5. HIPÓTESIS.....	37
2.6. VARIABLES.....	37

CAPÍTULO 3	39
METODOLOGÍA.....	39
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.1.1. <i>Enfoque de la Investigación</i>	<i>39</i>
3.1.2. <i>Diseño de Investigación</i>	<i>39</i>
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	40
3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS .	40
3.3.1. <i>Método</i>	<i>40</i>
3.3.2. <i>Técnica e instrumento para la recolección de datos</i>	<i>41</i>
CAPÍTULO 4	42
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	42
4.1. ANÁLISIS DE LA POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU INCIDENCIA EN EL SECTOR ATUNERO.	42
4.1.1. <i>Comportamiento y Evolución de la Industria a Nivel Mundial..</i>	<i>42</i>
4.1.2. <i>Comportamiento y Evolución de la Industria a Nivel Local.....</i>	<i>45</i>
4.1.3. <i>Razones por las que una exportadora de atún puede estar sujeta al Régimen de Precios de Transferencia</i>	<i>48</i>
4.1.4. <i>Otras transacciones que se pueden aplicar al sector atunero.</i>	<i>50</i>
4.2. MÉTODOS APLICABLES AL SECTOR ATUNERO.....	50
4.2.1. <i>Principio Arm's Length</i>	<i>50</i>
4.2.2. <i>Análisis de comparabilidad: Relacionadas vs. Tercero sin dependientes.....</i>	<i>51</i>
4.2.3. <i>Descripción de métodos de Precios de Transferencia aplicables al sector atunero.....</i>	<i>52</i>
4.3. ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA LOCAL	60
4.3.1. <i>Historia o Panorama.....</i>	<i>60</i>
4.3.2. <i>Estructura Organizacional y Societaria</i>	<i>60</i>
4.3.3. <i>Líneas de Negocio y Productos.....</i>	<i>63</i>
4.4. METODOLOGÍA UTILIZADA	68
4.4.1. <i>Metodología TNMM.....</i>	<i>70</i>
4.4.2. <i>Resultados del Análisis TNMM.....</i>	<i>76</i>
4.4.3. <i>Conclusión TNMM.....</i>	<i>76</i>
CONCLUSIONES.....	77
RECOMENDACIONES.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79
ANEXOS.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Presupuesto General del Estado	15
Tabla 2. Carga Tributaria efectiva y potencia en Latinoamérica	19
Tabla 3. Estimación de la evasión tributaria de países en Latinoamérica	20
Tabla 4. Comparación de la evasión fiscal	20
Tabla 5. Distribución de Personal	61
Tabla 6. Composición Accionaria	63
Tabla 7. Principales Formatos Ofrecidos	65
Tabla 8. Compañías Comparables Independientes.....	72
Tabla 9. Resumen de los Resultados – Sin Ajustar	74
Tabla 10. Resumen de los Resultados – Ajustados	74
Tabla 11. Estado Financiero Segmentado ATUNCORP.....	75
Tabla 12. Resumen de los Resultados del TNMM.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de los Ingresos Estatales del Ecuador.....	10
Gráfico 2. Toneladas de Atún Extraídas en Pacífico Oriental	42
Gráfico 3. Variación en Volumen de Toneladas Extraídas Pacífico Oriental	43
Gráfico 4. Pesca de la especie "Skipjack" en Ecuador	44
Gráfico 5. Toneladas Extraídas	46
Gráfico 6. Exportaciones de Atún por Destino	47
Gráfico 7. Estructura Organizacional	62
Gráfico 8. Distribución de los Ingresos	64
Gráfico 9. Distribución Conservas – Por Cliente.....	65
Gráfico 10. Distribución Lomos y Tunidos – Por Cliente.....	67

INTRODUCCIÓN

La globalización ha hecho posible que muchas empresas multinacionales creen filiales, subsidiarias y establecimientos permanentes que les ayuden a cubrir su necesidad de expansión de negocio en diversos países, siendo una actividad permanente las operaciones comerciales que se susciten entre estas empresas consideradas como "relacionadas" o "asociadas".

En el Ecuador, las sociedades nacionales y grupos empresariales se han ido desarrollando de forma importante en el campo de acción comercial, permitiendo un ambiente de diversificación de su producción.

Es claro que como una forma de reducir sus costos y maximizar sus niveles de rentabilidad, ciertos grupos empresariales de ámbito local e internacional se ha propuesto que las necesidades de las empresas denominadas "principales" sean suplidas por aquellas empresas denominadas "accesorias", ya sea de propiedad del mismo grupo o capitalizadas parcialmente por el mismo grupo, generando ciertos artificios para evadir impuestos.

Bajo este concepto, la administración tributaria del Ecuador, representada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), conoce que los precios de esas transacciones efectuadas entre partes relacionadas deben realizar a precio de mercado, haciendo una comparación con los precios que resultan de transacciones idénticas en cuanto a precios.

Por esta razón, considerando que el tema de precios de transferencia es extenso y complejo de comprender, se ha hecho un sencillo caso de estudio en el sector atunero del Ecuador, para evaluar la aplicación de las políticas de precios de transferencia, para establecer si se cumplen con el principio de plena competencia y no se atenta contra la recaudación fiscal del país.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización

Las economías mundiales se ven afectadas por diversos fenómenos entre los cuales, la evasión o elusión fiscal se convierte en un problema que pretende ser controlado por los entes estatales relacionados con la administración tributaria, de tal forma que su impacto no perjudique a los ingresos del Estado y por ende exista una contrapartida en la sociedad. Es importante destacar que los Gobiernos tienen diversas fuentes de financiamiento para la ejecución de su inversión pública; y entre esas, los impuestos corresponden a una de las más importantes.

En Ecuador, según datos del Ministerio de Finanzas (2012), los ingresos tributarios representan el 59.94% del Presupuesto General Estado, seguido por los ingresos petroleros con 30.55%; mientras que el 10% restante se distribuye entre ingresos no tributarios y transferencias, para lo cual, es importante la implementación de mecanismos que ayuden a controlar la problemática de evasión fiscal en el Ecuador, como el caso de las políticas de precios de transferencia.

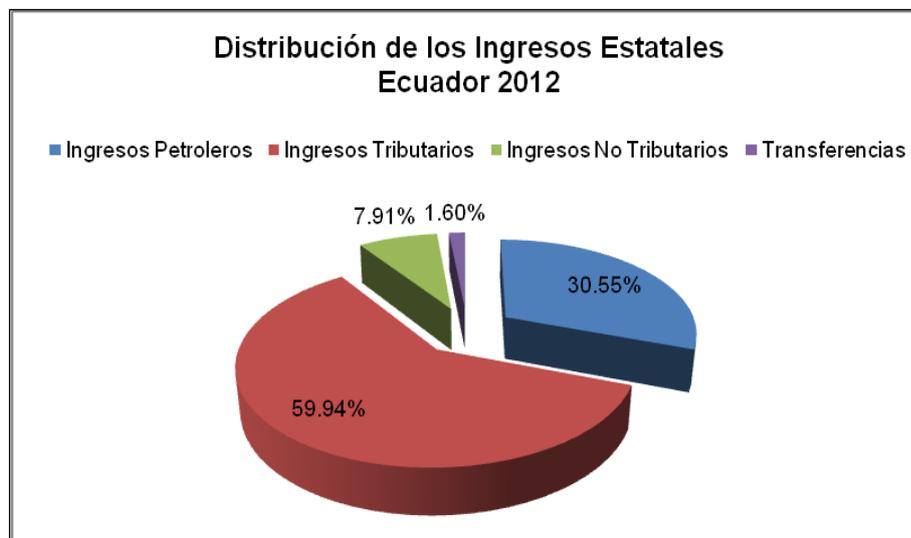


Gráfico 1. Distribución de los Ingresos Estatales del Ecuador
Fuente: Ministerio de Finanzas, 2012

Analizando la figura de la evasión tributaria como tal, esta representa un acto ilícito que consiste en el impago voluntario de los impuestos exigidos

por la Ley General del Estado. Debido a su actividad ilícita se convierte en un delito, el cual es penado por la ley. Las causas que hayan llevado a la manifestación de este problema, no están bien claras ya que es un fenómeno de afección cultural; es decir, que tiene que ver con la cultura tributaria de los contribuyentes y la visión que tiene la sociedad en relación al pago de sus impuestos versus la realidad del país.

Es claro que la manifestación de este problema tiene su impacto en la sociedad ecuatoriana, específicamente en el aspecto económico, ya que el desarrollo de esta problemática podría tener los siguientes efectos:

- Reducción de los ingresos del Estado, debido que la evasión tributaria en el Ecuador representa alrededor de \$ 3.000 millones anuales, cifra que constituye el 28.60% del Presupuesto General del Estado.
- Necesidad del Estado en la adquisición de préstamos extranjeros para el financiamiento de proyectos gubernamentales; por ejemplo prestamos a entidades internacionales como el Banco Mundial para cubrir déficits, lo que representa mayor endeudamiento estatal.
- Incremento de tasas impositivas, para cubrir déficits fiscales.
- Baja inversión pública, especialmente para infraestructura obras sociales.
- Malestar de los contribuyentes que si cumplen con el pago de sus impuestos.

Bajo estas premisas, es importante hacer un análisis acerca de las políticas de precios de transferencia debido a su gran aporte en el control y disminución de la evasión fiscal, ya que tiene como objetivo evitar que las compañías relacionadas manipulen precios de bienes y servicios que alteren la base imponible sobre la cual pagan sus impuestos a la renta.

En pocas palabras esta política constituye una herramienta de apoyo para las entidades encargadas de la administración tributaria¹, para determinar los ingresos y gastos reales que establezcan una utilidad razonable para el cálculo de los impuestos que deben ser pagados al Estado y así evitar un posible escenario de fraude fiscal.

¹ En Ecuador, Administración Tributaria es conocida como Servicio de Rentas Internas (SRI).

1.1.2. Delimitación del problema

Por tratarse de un tema de carácter global; es decir, que se aplica tanto a nivel local como en el exterior, el alcance de la política de precios de transferencia podría abordar la mayoría de los sectores económicos, razón por la cual para la presente investigación el problema se enfocará exclusivamente a las empresas del sector atunero, ya que es considerado como uno de los principales sectores productivos del país.

La industria atunera de Ecuador, está conformada por 18 empresas procesadoras, acorde a los registros de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, las mismas que cuentan con permisos para exportar su producto a mercados de todo el mundo, teniendo mayor flujo comercial en los Estados Unidos, países de la Unión Europea y de América del Sur.

En términos monetarios las exportaciones de atún representaron cerca de 1.126 millones de dólares en pescado enlatado durante el año 2012, lo que significó un incremento de 29% en relación a las exportaciones de 2011. Por su parte, el aporte de la industria pesquera en el PIB es de 6.2% aproximadamente. (Banco Central del Ecuador, 2013).

Las empresas privadas de la industria pesquera ecuatoriana poseen una flota de gran capacidad, a tal punto que es considerada como una de las más grandes del Pacífico Oriental, flota que cuenta con una capacidad de captura mayor a 200 mil toneladas métricas por año.

De igual forma, la capacidad instalada de procesamiento de atún en sus diversas presentaciones (lomos, conservas, entre otros) equivale a 28 mil toneladas por mes o 336 mil toneladas anuales. Por otra parte, el sector atunero en el país tiene gran impacto en la generación de plazas de trabajo, que de forma directa emplea a unas 17 mil personas y a 80 mil personas de forma indirecta aproximadamente. (Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros, 2013).

De esta manera, considerando las grandes cifras que se mueven en este sector, es importante para la Administración Tributaria del país, tomar medidas de control como la política de precios de transferencia que eviten una posible evasión fiscal; y pueda garantizar que los ingresos generados por su actividad económica contribuyan en impuestos al Estado.

1.1.3. Formulación del problema

¿Qué incidencia tiene la aplicación de las políticas de precios de transferencia para las empresas del sector atunero del Ecuador?

1.1.4. Sistematización del problema

1. ¿Las empresas del sector atunero cumplen con las políticas de precios de transferencia y sus normativas implícitas?
2. ¿Qué métodos se pueden aplicar a las empresas del sector atunero con el propósito de identificar la política de precios de transferencia?
3. ¿La definición de un rango intercuartil de la rentabilidad del mercado atunero podría librar a este sector de posibles implicaciones en precios de transferencia?

1.1.5. Determinación del tema

Impacto de la aplicación de la normativa de precios de transferencias en empresas de los sectores atuneros del Ecuador

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo General

Analizar el impacto que tiene la política de precios de transferencia sobre las empresas del sector atunero.

1.2.2. Objetivos Específicos

1. Analizar las políticas de precios de transferencias, sus normativas e implicaciones.
2. Diagnosticar los métodos que pueden emplearse en el sector atunero para ser aplicados.
3. Analizar la rentabilidad del mercado atunero, mediante la aplicación del método TNMN como una medida de cálculo para obtener un rango intercuartil, que exima de implicaciones de precios de transferencias al sector.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación tiene como propósito el proveer una nueva rama de aplicación para los conocimientos adquiridos en las Ciencias Empresariales, ya que el análisis de los precios de transferencias conlleva estudios analíticos de los estados financieros, determinación de indicadores financieros, determinación de riesgos financieros y análisis industriales.

Asimismo esta tesina servirá como una guía para las empresas del sector atunero para conocer cuáles son los métodos de precios de transferencias aplicables a su industria y además determinar cuál es la rentabilidad de mercado que deben obtener con sus partes relacionadas para no estar expuestos a glosas e implicaciones de precios de transferencias por parte de la Autoridad Tributaria.

En respaldo a lo anterior mencionado, esta investigación tiene como objetivo el reforzar la cultura tributaria de las empresas del sector atunero y mitigar la evasión fiscal. Dado que los impuestos recaudados por la Administración Tributaria son el principal ingreso para financiar el presupuesto general del estado ecuatoriano, el cual se direcciona para diferentes campos entre ellos salud, educación, obras públicas y mantenimiento del aparato gubernamental del país.

CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO

2.1. MARCO REFERENCIAL

2.1.1. Aspectos Generales del Sistema Tributario

La definición de sistema tributario hace referencia al conjunto de tributos que pertenecen a un determinado país; por tal razón, este sistema se adapta a las necesidades de cada país, aplicando diferentes clases de impuestos en función a su nivel productivo, reforma política, aspecto social, o cualquier fuente; es decir, consiste en la recaudación de dineros que el Estado impone mediante decretos con el propósito de financiar su presupuesto general y por ende la inversión pública.

En el caso del Estado ecuatoriano, además de los ingresos de origen tributarios, existen otras fuentes de ingreso estatal, como los ingresos petroleros, no petroleros y el superávit generado por las empresas del sector público. De acuerdo a datos del Ministerio de Finanzas de Ecuador (2012), los tributos constituyen la principal fuente de ingreso estatal, teniendo una gran participación en el PIB (15%), para lo cual es el Estado quien tiene la autoridad de recaudar valores sobre la renta o uso de la renta de los ciudadanos.

Programación Fiscal				
Presupuesto General del Estado				
En millones de USD				
	2012	2013	2014	2015
	Proy	Proy	Proy	Proy
Total De Ingresos Y Financiamiento	21,796	23,513	23,884	23,656
Total De Ingresos	17,905	19,239	19,207	19,262
Ingresos Petroleros	5,470	5,760	4,845	4,151
Ingresos No Petroleros	12,434	13,480	14,361	15,111
Ingresos Tributarios	10,732	11,737	12,541	13,246
Impuesto A La Renta	2,822	3,031	3,380	3,693
IVA	5,108	5,689	6,148	6,411
Vehículos	338	375	417	463
ICE	714	781	837	866
Salida De Divisas	395	422	323	323
Aranceles	1,159	1,244	1,326	1,379
Otros	195	195	110	110
No Tributarios	1,417	1,443	1,505	1,540
Transferencias	286	300	315	326
Total De Financiamiento	3,891	4,274	4,677	4,394
Desembolsos Internos	872	740	1,164	1,520
Desembolsos Externos	2,985	3,289	2,957	2,357
Disponibilidades Y Otros	-	50	50	100
Cuentas por Pagar	34	194	393	417
Otros	-	-	113	-

Tabla 1. Presupuesto General del Estado
Fuente: Ministerio de Finanzas, 2012

En este sentido, es posible realizar una clasificación de los impuestos, siendo su origen interno (recaudados por el Servicio de Rentas Internas-SRI) y externo (recaudados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana-CAE). Entre los principales impuestos es posible identificar a los siguientes:

- ✓ Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- ✓ Impuesto a la Renta
- ✓ Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)
- ✓ Impuesto sobre los Vehículos Motorizados
- ✓ Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)
- ✓ Impuesto a la Tierras Rurales
- ✓ Impuesto a los Activos en el Exterior

2.1.2. Rol de la política fiscal

Se conoce como política fiscal a una medida de control del gasto presupuestario de un Estado; política que fue diseñada como consecuencia de la gran depresión económica de los años 30, siendo John Keynes (1936) el actor principal en el desarrollo de una política fiscal que hasta ese entonces no existía; su estrategia principalmente se enfocaba en acciones destinadas a sobrellevar la época de recesión económica.

Básicamente el rol o función de la política fiscal es darle estabilidad al sistema económico de un país, con el propósito de alcanzar una situación de ocupación plena, motivo que convierte a la política fiscal en un valioso instrumento utilizado por todos los gobiernos del mundo para conseguir sus metas macroeconómicas a través de la adecuada gestión de sus ingresos y egresos del país.

2.1.3. Modelos que explican la evasión fiscal

Tomando como referencia lo indicado por los autores Arias y Márquez (2005) en su obra titulada "Modelo de evasión tributaria con un enfoque de equilibrio general" es posible establecer que existen varios modelos que explican la evasión fiscal, los cuales se presentan a continuación de forma breve:

- ✓ **Modelos Económicos:** basados en el comportamiento del agente maximizador de beneficios esperados, bajo la incertidumbre que provoca la probabilidad de detección y el castigo.
- ✓ **Modelos de Evidencia Empírica:** basados en muestreos.

- ✓ **Modelos de Simulaciones:** Análisis de posibles respuestas del contribuyente, cuando se alteran factores que determinan la decisión de evadir.
- ✓ **Modelos Psico - económico de fraude fiscal:** Estudios empíricos que indican que el comportamiento evasor va mas allá del temor de la probabilidad de detección y castigo.
- ✓ **Enfoque de instrumentación pública:** Conjunto de estrategias para contrarrestar la evasión.
- ✓ **Modelo de Cumplimiento:** Estudio de factores que influyen en el comportamiento del contribuyente.

2.1.4. Análisis de la evasión fiscal en el impuesto a la renta del Ecuador

Entre los principales fenómenos que afectan a los sistemas tributarios y su recaudación fiscal, se puede mencionar a la "evasión fiscal", interpretada por la actitud impaga voluntaria por parte de los contribuyentes. Es así como esta acción de evasión fiscal, genera sin lugar a dudas, perjuicios a la economía estatal, pues deriva en mermas de los ingresos del Estado, lo que hace complicada su capacidad de gestionar sus recursos para inversión pública. (Morales, 2004). Entre las principales causas de la evasión tributaria se establecen las siguientes:

- ✓ El modelo tradicional y sus extensiones.
- ✓ Restricciones morales de los contribuyentes.
- ✓ Falta de conciencia por parte de los contribuyentes.
- ✓ Relación de intercambio, ya que el contribuyente siente que no recibe una compensación adecuada de sus impuestos.
- ✓ Falta de educación de la población.
- ✓ Sistema tributario poco transparente. (Morales, 2004, p.5)

2.1.5. Formas de evasión fiscal, aplicadas por los contribuyentes

Con el paso del tiempo los contribuyentes han desarrollado diversas formas para evadir el pago de impuestos al Estado; entre las formas de evasión fiscal aplicadas se pueden citar las siguientes:

- ✓ **Informalidad,** puesto que cuando un negocio no se legaliza y no declara, no puede establecer con precisión la utilidad que se obtiene de su actividad económica.

- ✓ **Omisión de la declaración**, consiste en la no presentación de las declaraciones de sus impuestos, infringiendo la ley de régimen tributario y afectando en si a los ingresos estatales.
- ✓ **Aumento de gastos y costos deducibles**, que consiste en aumentarlos con la finalidad de disminuir la utilidad antes de impuestos.
- ✓ **Falsificación y duplicación de facturas**, para poder sustentar costos y gastos inexistente, o en su defecto sobrefacturan los gastos.
- ✓ **Maquillaje contable**, consiste en modificar los costos y gastos, inflándolos.
- ✓ **Cargar gastos personales a gastos de la empresa o negocio**, con el propósito de disminuir la utilidad antes de impuestos.

2.1.6. Medidas de control para la evasión fiscal

La Administración Tributaria también ha desarrollado mecanismos o medidas que promuevan el cumplimiento voluntario de la ciudadanía en el pago de sus impuestos, los cuales corresponden a la efectividad de su acción fiscalizadora, la agilidad de su orden tributario, la aceptación de los sistemas impositivos por parte de los contribuyentes y la aplicación de sanciones adecuadas. En relación al control tributario, se exponen las siguientes medidas:

- ✓ Controles de carácter masivo.
- ✓ Controles selectivos, en base a criterios específicos que determinan un riesgo de incumplimiento.
- ✓ Sistema de factura y de fedatarios.
- ✓ Controles Selectivos: Auditorias tributarias y cruces específicos de información.
- ✓ Acciones dirigidas a la recuperación forzosa de obligaciones tributarias no declaradas o no pagas voluntariamente en los periodos de tiempo que estipula la Ley. (Morales, 2004, p.6)

2.1.7. Evasión fiscal a nivel internacional

En 2010, la Comisión Económica para Latino América y el Caribe (CEPAL) emitió un informe donde se evaluaban índices de evasión tributaria y equidad en América Latina, a continuación se presentarán los resultados más relevantes de este informe:

Respecto a la evasión tributaria, es posible destacar un factor común que se manifiesta en diversos países latinoamericanos, debido principalmente a que el nivel de recaudación no ha sido lo suficientemente eficiente para el financiamiento del gasto social, es decir que posiblemente los casos de corrupción han hecho que la ciudadanía y en especial los contribuyentes desconfíen del destino de sus impuestos.

Asimismo, la estructura tributaria ha estado sesgada a la imposición directa; es decir que hay brechas o aspectos difíciles de controlar, y estas falencias son utilizadas por ciertos contribuyentes para incumplir con el pago de sus impuestos.

Finalmente, el grado de evasión se ha mantenido como consecuencia de una débil normativa legal que sancione severamente este hecho ilícito. La siguiente tabla muestra la carga tributaria efectiva y potencial en países de América Latina, clasificada en 3 grupos:

País	Carga tributaria efectiva	Carga tributaria potencial	Diferencia absoluta	Diferencia relativa
	(a)	(b)	(a)-(b)	(a)/(b)
GRUPO 1				
Brasil	35,1	22,8	12,3	1,54
Argentina	29,9	24,3	5,5	1,23
Uruguay	23,2	23,5	-0,3	0,99
Costa Rica	22,8	23,2	-0,4	0,98
GRUPO 2				
Chile	21,1	24,8	-3,7	0,85
Honduras	16,7	18,1	-1,4	0,92
Nicaragua	21,9	16,9	5,0	1,30
Panamá	16,5	23,0	-6,5	0,72
Colombia	15,6	21,1	-5,5	0,74
Perú	17,3	21,6	-4,3	0,80
Bolivia	20,9	18,6	2,3	1,12
Venezuela	15,6	23,9	-8,3	0,65
El Salvador	14,8	20,6	-5,8	0,72
GRUPO 3				
Paraguay	13,2	18,8	-5,6	0,70
México	9,8	24,4	-14,6	0,40
Ecuador	15,4	21,7	-6,3	0,71
Guatemala	12,0	20,0	-8,1	0,60
Rep. Dominicana	15,5	20,7	-5,2	0,75
Haití	9,9	12,6	-2,8	0,78
Promedio ALC	18,3	21,1	-2,8	0,87

**Tabla 2. Carga Tributaria efectiva y potencia en Latinoamérica Promedio 2007-2008 (en porcentajes del PIB)
(Cifras en millones de dólares)
Fuente: CEPAL, 2010**

Los analistas de la CEPAL (2010), utilizaron la siguiente metodología para el cálculo estimado de la evasión fiscal en Latinoamérica:

- ✓ El enfoque básico se hizo en relación al método potencial de ingresos teóricos, es decir, recaudación efectiva versus recaudación potencial.
- ✓ La tasa de evasión resulta del monto de evasión o brecha dividido por la recaudación potencial multiplicado por 100.
- ✓ Se trabajó utilizando agregados de cuentas nacionales para empresas y con ingresos de encuestas de hogares para personas.
- ✓ En ciertos casos la evasión no pudo ser estimada por separado, es decir, uno para empresas y otro para personas, por existencia de ingresos mixtos. Los resultados fueron los siguientes:

País y Año	Presión Tributaria	Recaudación	Recaudación	Brecha	Tasa de Evasión	Brecha /
		Teórica	Efectiva	a/		Recaudación
(en porcentajes del PIB)						
	1	2	3	4	5	6
Argentina (2005)	27,2	11,3	5,7	5,6	49,7%	20,6%
Chile (2003)	18,8	8,1	4,3	3,8	47,4%	20,4%
El Salvador (2005) c/	14,2	7,0	3,8	3,1	45,3%	22,2%
Ecuador (2005)	14,9	8,6	3,1	5,5	63,8%	36,8%
Guatemala (2006)	12,1	8,7	3,1	5,5	63,7%	45,8%
Perú (2006)	16,7	11,9	6,1	5,8	48,5%	34,7%
México (2004)	10,3	7,0	4,1	2,9	41,6%	28,5%

Tabla 3. Estimación de la evasión tributaria de países en Latinoamérica
Fuente: CEPAL, 2010

De acuerdo a las cifras presentadas por la CEPAL, era evidente que hasta el 2008, el índice de evasión fiscal en Latinoamérica fluctuaba entre 50% en promedio, teniendo en ese entonces a Ecuador y Guatemala con cifras superiores al 60%. Actualmente, los indicadores de evasión fiscal de algunos países han disminuido tal y como se presenta a continuación:

País	Periodos anteriores al 2009	A partir del año 2009
Ecuador	65%	45%
Chile	12%	18%
Perú	45%	39%
Colombia	36%	20%

Tabla 4. Comparación de la evasión fiscal
Fuente: SII, SUNAT, DIAN, SRI, CEPAL, 2010

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. Los precios de transferencia

Se puede definir el concepto “precios de transferencia”, como una política o conjunto de principios desarrollada por los Estados con el propósito de evitar el manejo artificial de precios entre entidades vinculadas, efectuado por un grupo multinacional o por una o más administraciones tributarias, que resulta, ya sea en perjuicio al fisco al pagar menos impuesto o por doble o múltiple imposición para el grupo multinacional.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define este concepto de manera más general como: "los precios a los cuales una empresa transfiere bienes tangibles o intangibles o presta servicios a empresas vinculada".

En Ecuador, las regulaciones en materia de precios de transferencia, iniciaron con la modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado.

2.2.2. Principio de Plena Competencia

Para efectos tributarios se entiende por "principio de plena competencia" aquel en el que, cuando se establezca o impongan condiciones entre dos partes relacionadas, en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán cuantificadas y registradas. (SRI)

Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables. (SRI)

2.2.3. Métodos para aplicar el principio de plena competencia.-

El artículo 85, 86 y 87 de la Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI) establecen los siguientes métodos para la aplicación del principio de plena competencia. (SRI)

1. Método del Precio Comparable no Controlado.- Permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables. (SRI)

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

a) Operaciones de Importación y Exportación.- En los casos que tengan por objeto operaciones de importación y exportación respecto de las cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente ecuatoriana, salvo prueba en contrario. (SRI)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

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

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

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

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

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

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

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

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

5. Método Residual de Distribución de Utilidades.- Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente: (SRI)

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

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

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

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

6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.-

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

Para la aplicación de cualquiera de los métodos referidos en el presente artículo, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad operacional, activos y pasivos se determinarán con base a lo dispuesto en las Normas Internacionales de Contabilidad, siempre que no se oponga a lo dispuesto en la normativa ecuatoriana. (SRI)

Art. 86.- Prelación de métodos.- Sin perjuicio de lo establecido en los numerales del artículo anterior, a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de las operaciones celebradas entre partes relacionadas; el contribuyente para establecer el método de valoración más apropiado, partirá inicialmente de la utilización del método del precio comparable no controlado, para continuar con los métodos del precio de reventa y el de costo adicionado. Tomando a consideración el que mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad. (SRI)

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

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

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

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

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

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

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

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

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

2.2.4. Contenido del anexo de precio de transferencia

Este anexo se deberá presentar en medio magnético y de acuerdo con la ficha técnica a obtenerse en la página Web de esta institución: www.sri.gov.ec

CONTENIDO DEL INFORME INTEGRAL DE PRECIO DE TRANSFERENCIA

I. Resumen ejecutivo:

- Alcance y objetivo
- Contenido
- Conclusiones

II. Análisis funcional:

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

Este análisis deberá describir información, del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras. Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones con partes relacionadas haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.

A. Antecedentes grupo multinacional:

- Historia o panorama.
- Estructura organizacional y societaria.
- Línea de negocio y productos.
- Otros aspectos relevantes.
- B. Funciones realizadas por el grupo:
 - Investigación y desarrollo.
 - Manufactura.
 - Distribución.
 - Mercadeo y publicidad.
 - Ventas.

B. Antecedentes compañía local:

- Historia o panorama.
- Estructura organizacional y societaria.
- Línea de negocio y productos.
- Clientes.
- Competencia.
- Otros aspectos relevantes.

C. Funciones realizadas por el grupo:

- Investigación y desarrollo.
- Manufactura.
- Distribución.
- Compras (locales y al exterior).

- Ventas (locales y al exterior).
- Mercadeo y publicidad.
- Control de calidad.
- Operaciones financieras.

D. Riesgos asumidos:

- Mercado.
- Propiedad, planta y equipo.
- Investigación y desarrollo.
- Financieros.
- Cambiarios.
- Tasas de interés.
- De crédito.
- Otros aplicables

F. Activos utilizados.

G. Transacciones con partes relacionadas:

- Venta de máquina y equipo.
- Venta de inventarios.
- Transferencia de intangibles.
- Provisión de servicios.
- Operaciones

III. Análisis de mercado:

Información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio – económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y las aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

- Contexto macroeconómico ecuatoriano.
- Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.
- Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.
- Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.

IV. Análisis Económico:

Describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables

utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia:

- Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas.
- Selección del método más apropiado indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.
- Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.
- Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.
- Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.
- Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.
- Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.
- Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.
- Conclusiones a las que se hubiera llegado.

Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente cualquier otro tipo de información, en la medida que con ello contribuya a soportar sus análisis de precios de transferencia.

2.3. MARCO LEGAL

A continuación se expondrán artículos importantes donde se explica de mejor forma la política de precios de transferencia, para esto se ha acudido a la Ley de Régimen Tributario Interno.

LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LORTI (SRI)

Norma: Codificación 26

Publicación: Registro Oficial Suplemento 463

Fecha: 17-nov-2004 Estado: Vigente

Última Reforma: 28-dic-2011

Art. (...)- Partes relacionadas.- Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas. (SRI)

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

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes. (SRI)
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí. (SRI)
- 3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes. (SRI)
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros. (SRI)
- 5) Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas. (SRI)
- 6) Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo. (SRI)
- 7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo. (SRI)
- 8) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad. (SRI)
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos. (SRI)

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a

la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones. (SRI)

También se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales. (SRI)

Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia. Podrá considerar también partes relacionadas por presunción a los sujetos pasivos y a la persona natural, sociedad, o grupo económico con quien realice ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, en los porcentajes definidos en el Reglamento. (SRI)

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas. (SRI)

Sección Segunda De los Precios de Transferencia

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

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

Art. (...)- Criterios de comparabilidad.- Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen

referencia los métodos establecidos en esta sección, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables. (SRI)

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

1. Las características de las operaciones, incluyendo:
 - a) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico. (SRI)
 - b) En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien; (SRI)
 - c) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca, know-how, entre otros; la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión; (SRI)
 - d) En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones; y, (SRI)
 - e) En caso de operaciones de financiamiento, el monto del préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, tasa de interés y la esencia económica de la operación antes que su forma. (SRI)
2. El análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por partes relacionadas en operaciones vinculadas y por partes independientes en operaciones no vinculadas. (SRI)
3. Los términos contractuales o no, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes. (SRI)
4. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado, al por mayor o al detal, nivel de la competencia en el mercado,

posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación. (SRI)

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

El Reglamento establecerá los métodos de aplicación del principio de plena competencia.

Art. (...) La metodología utilizada para la determinación de precios de transferencia podrá ser consultada por los contribuyentes, presentando toda la información, datos y documentación necesarios para la emisión de la absolución correspondiente, la misma que en tal caso tendrá el carácter de vinculante para el ejercicio fiscal en curso, el anterior y los tres siguientes. La consulta será absuelta por el Director General del Servicio de Rentas Internas, teniendo para tal efecto un plazo de dos años. (SRI)

Art. (...) Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas quedarán exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia cuando: (SRI)

- Tengan un impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables;
- No realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes; y,
- No mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables. (SRI)

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

de la declaración del impuesto a la renta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente en este reglamento. (SRI)

La Administración Tributaria mediante resolución general definirá las directrices para determinar los contribuyentes obligados a presentar la información de operaciones con partes relacionadas así como el contenido de los anexos e informes correspondientes. (SRI)

La no entrega de dicho informe, así como la entrega incompleta, inexacta o con datos falsos será sancionada con multas de hasta USD. 15.000 dólares, de conformidad con la resolución que para tal efecto se emita. (SRI)

Art. 88.- Los sujetos pasivos podrán solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre partes vinculadas con carácter previo a la realización de estas. Dicha consulta se acompañará de una propuesta que se fundamentarán en la valoración acorde al principio de plena competencia. (SRI)

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

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

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

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

El Director General mediante resolución fijará el procedimiento para la resolución de las consultas de las operaciones entre partes vinculadas. (SRI)

En caso de que la consulta sea absuelta por la Administración Tributaria, el contribuyente en cuestión estará eximido de la obligatoriedad de

presentación del informe integral de precios de transferencia y sus anexos. (SRI)

La presentación de la consulta no le exime al contribuyente del cumplimiento de sus obligaciones expresas en la normativa vigente.

Art. 89.- Referencia Técnica en Materia de Precios de Transferencia.- Como referencia técnica para lo dispuesto en este Capítulo, se utilizarán las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1995, en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y con los tratados celebrados por Ecuador. (SRI)

Art. 90.- Utilización de comparables secretos.- Para la aplicación del principio de plena competencia, la Administración Tributaria podrá utilizar toda la información tanto propia, cuanto de terceros, conforme lo dispuesto en el Código Tributario y la Ley de Régimen Tributario Interno. (SRI)

Art. 91.- Reserva de Información.- La información contenida en el informe integral de precios de transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada. (SRI)

2.4. MARCO CONCEPTUAL

- ✚ **Administración Tributaria:** Es una entidad del ejecutivo nacional encargada de hacer cumplir funciones, verificar y fiscalizar el cumplimiento de las leyes tributarias, es decir es la encargada de controlar impuestos y tasas del país.

- ✚ **Atún:** Nombre común de un pez marino, abundante en el Atlántico y el Mediterráneo, de carne rojiza muy apreciada. Puede alcanzar los 4 m de longitud (*Thunnus thynnus*)

- ✚ **Benchmarking:** es un anglicismo que, en las ciencias de la administración de empresas, puede definirse como un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en organizaciones.

- ✚ **Competencia:** es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.

- ✚ **Evasión fiscal:** es una figura jurídica consistente en el impago voluntario de tributos establecidos por la ley. Es una actividad ilícita y habitualmente está contemplado como delito o como infracción administrativa en la mayoría de los ordenamientos.

- ✚ **Exportación:** es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado.

- ✚ **Gastos:** un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

- ✚ **Impuestos:** es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por derecho público.

- ✚ **Industria:** es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados.

- ✚ **Ingresos:** puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

- ✚ **Método:** Palabra que proviene del término griego *methodos* (camino o vía) y se refiere al medio utilizado para llegar a un fin

- ✚ **Multinacional:** son las empresas multinacionales que no solo se rigen en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países.

- ✚ **OCDE:** es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

- ✚ **Política:** es una rama de la moral que se ocupa de la actividad, en virtud de la cual una sociedad libre, compuesta por hombres libres, resuelve los problemas que le plantea su convivencia colectiva, es un quehacer ordenado al bien común.

- ✚ **Precio de transferencia:** es el precio que pactan dos empresas para transferir, entre ellas, bienes, servicios o derechos.

- ✚ **Principio de plena competencia:** es un término económico referido a que, en un mercado competitivo, no hay posibilidad de ganancias extraordinarias por medio del arbitraje, es decir, una persona no puede tener ganancias comprando un producto barato y vendiendo caro ese mismo producto, contando todos los costos de transacción (impuestos, transporte, depreciación, etc.).

- ✚ **Rango Intercuartil:** se le llama rango intercuartílico o rango intercuartil, a la diferencia entre el tercer y el primer cuartil de una distribución. Es una medida de la dispersión estadística.

- ✚ **Rentabilidad:** es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

2.5. HIPÓTESIS

La adecuada gestión de la política de precios de transferencia tiene un impacto positivo en la recaudación de impuestos por parte de la Administración Tributaria, hacia el sector atunero del Ecuador.

2.6. VARIABLES

<p>Aplicación de Política de precios de transferencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mejor recaudación de impuestos. ▪ Mayores fuentes de financiamiento para el presupuesto general del Estado. ▪ Reducción de evasión fiscal. ▪ Creación de conciencia tributaria.
---	--

	<ul style="list-style-type: none">▪ Estabilidad de precios en el mercado.▪ Correcta declaración de impuestos.
--	--

CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Enfoque de la Investigación

Para efectos del desarrollo de esta investigación se considera que el enfoque más apropiado es el “**cuantitativo**”, puesto que esta metodología permite examinar datos de una forma más numérica empleando para ello herramientas estadísticas que ayudarán fácilmente a comprender la información expuesta.

De acuerdo a lo que Briones (1996) indica respecto a los tipos de investigación cuantitativa, destaca que "este tipo de investigación resulta de la aplicación de uno o más criterios de clasificación", por lo que generalmente se basan en la posibilidad que tiene el investigador de controlar la variable dependiente y otras situaciones de estudio, así su clasificación deriva en la Investigación Experimental, Investigación Cuasi Experimental e Investigación No Experimental.

3.1.2. Diseño de Investigación

En relación a la tipo de investigación cuantitativa se considera que el diseño de la misma tiene un **enfoque no experimental** o “Ex Post Facto” (traducción del latín: “después de los hechos ocurridos”), ya que en esta instancia el investigador no tiene el control sobre las variables independientes porque los hechos ya ocurrieron o porque no pueden ser manipulables (Kerlinger, 1979).

Por otra parte, de acuerdo a Hernández y otros (2003), los diseños no experimentales se pueden clasificar en: Transversal, Exploratorio, Descriptivos, Correlacionales-Causales, Longitudinales, de Grupo Cohorte y de Panel. Sin embargo, para este trabajo se considera que el diseño más apropiado constituye al “**Descriptivo**” ya que tiene como objetivo examinar los acontecimientos y los valores que se manifiestan en una o más variables; y así también realizar una categoría de una comunidad o una situación que se presente, además, porque como resultado de este diseño se busca responder la hipótesis planteada.

3.1.3. Tipo de Estudio

Los tipos de estudio derivados de la investigación descriptiva son los siguientes:

- ✚ **Investigación documental**, se realizará consultas de documentos, con el objetivo de recaudar información valiosa que proporcione los respectivos respaldos bibliográficos para el desarrollo de la investigación.

- ✚ **Investigación de campo**, también conocida como investigación directa, es la que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio. Para poner en práctica este tipo de investigación, se hará uso de algunas técnicas de recogida de datos para lo cual es necesario acudir al lugar de los hechos, dichas técnicas son:
 - **Observación directa:** Utilizada para identificar la forma en que la empresa ATUNCORP aplica su política de precios de transferencia.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

Acorde a datos del MAGAP (2010), en las costas ecuatorianas existen 18 compañías que se dedican a la pesca, la mayoría de ellas está localizada en la provincia del Guayas; de este grupo de empresas, aproximadamente 5 compañías se rigen bajo la política de precios de transferencia, debido a que mantienen operaciones comerciales con empresas relacionadas en el exterior.

3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. Método

Método Analítico: este método se centra en la descomposición de toda la información por partes, es decir analizando la problemática según sus causas y efectos (Álvarez, 1996). De aquí que el análisis parte de la observación de un hecho o fenómeno en particular, como las empresas exportadoras de atún y la política de precios de transferencia para establecer su incidencia y adecuado manejo.

3.3.2. Técnica e instrumento para la recolección de datos

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará la observación directa, basada en las estadísticas publicadas por el sector atunero en las diversas fuentes bibliográficas que se pudieran encontrar.

De esta forma su análisis permitirá establecer el efecto de las políticas de precios de transferencia en el sector atunero de Ecuador, para sacar conclusiones acerca su manejo. Esta técnica servirá de apoyo para enfocar la investigación a los puntos de información para comprobar la hipótesis.

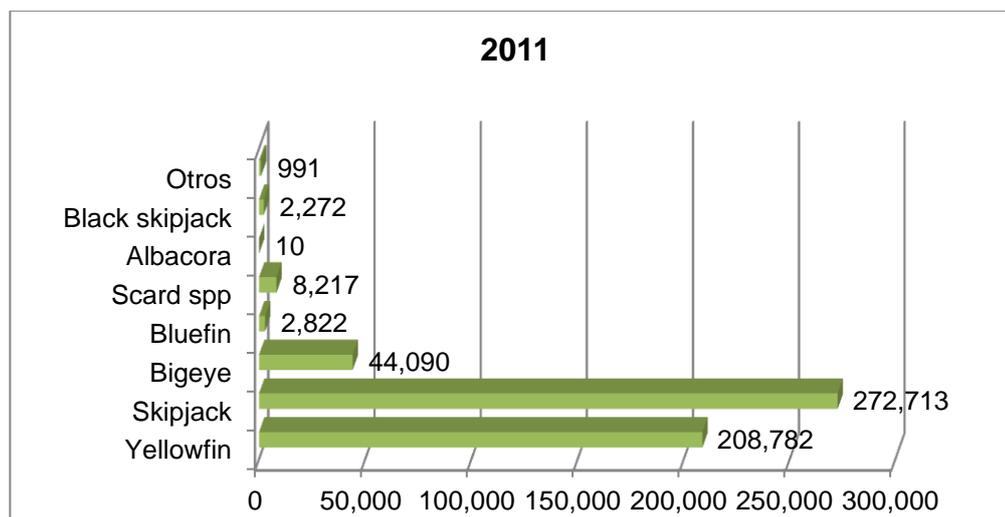
CAPÍTULO 4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LA POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU INCIDENCIA EN EL SECTOR ATUNERO.

4.1.1. Comportamiento y Evolución de la Industria a Nivel Mundial

a. Captura de Atún

De acuerdo a los datos estadísticos de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (IATTC), en el Pacífico Oriental se capturaron aproximadamente 539 mil toneladas de atún, lo que representa un incremento de 17% en relación a la captura de 2010. La especie con mayor número de capturas es "Skipjack" con alrededor 272 mil toneladas, equivalente al 51% de la pesca total. A continuación se presenta la extracción de atún en el Pacífico Oriental clasificada por especies, durante el período 2011:



**Gráfico 2. Toneladas de Atún Extraídas en Pacífico Oriental
Ejercicio 2011
Fuente: IATTC**

El comportamiento presentado en el volumen de extracción para las diferentes especies de atún en el Pacífico Oriental tuvo una variación durante el 2011. El "Barrilete" o "Skipjack" fue la especie de atún con mayor volumen de extracción con 272,713 toneladas métricas, seguido por la especie "Aleta amarilla" o "Yellowfin" que alcanzó un total de 208,782 toneladas métricas.

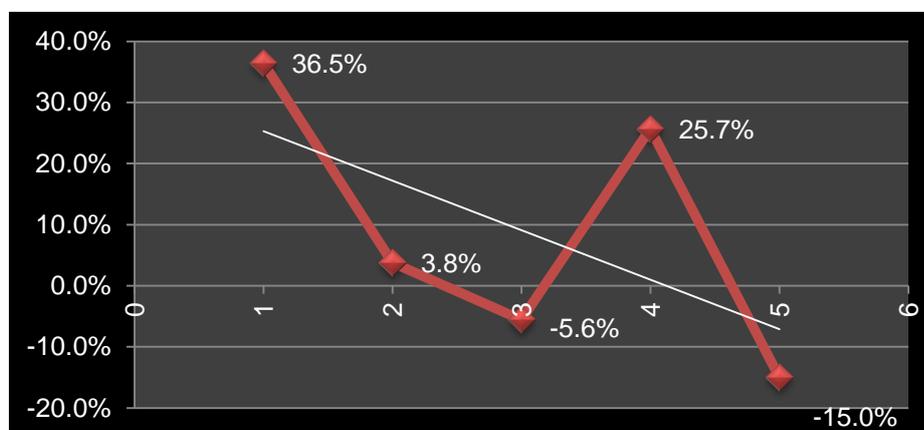
En tercera posición se ubicó la especie "Patudo" o "Bigeye" que a pesar de haber presentado una reducción en capturas (-8%), obtuvo 44,090 toneladas, en tanto, la especie "Bonito" o "Scard spp" alcanzaron el mayor porcentaje de crecimiento (193%) pasando de 2,801 (año 2010) a 8,217 toneladas métricas (año 2011) .

Por su parte, la especie con menor número de capturas fue "Albacora" con un total de 10 toneladas métricas. Finalmente, las especies "Aleta azul" o "Bluefin" y "Barrilete Negro" o "Black Skipjack" alcanzaron un total de extracción de 2,822 y 2,272 toneladas métricas respectivamente.

Los principales países extractores de atún en el Pacífico oriental no presentaron mayores cambios en relación al periodo 2010. Por ejemplo, Ecuador ocupó, una vez más, el primer puesto en la pesca de atún con 200,849 alcanzando un crecimiento del 36.5% si se compara la captura del periodo 2010.

En segundo lugar se ubicó México que a pesar de sus estimaciones efectuadas para el año 2011 donde buscaban recuperar la primera posición, solamente alcanzaron un crecimiento del 3.8%. Por otra parte, Panamá se ubicó en tercer lugar con un volumen de extracción de 57,166 toneladas métricas, sufriendo un decrecimiento en sus capturas de -5.6% en comparación al año 2010. Finalmente Venezuela y Nicaragua obtuvieron un volumen de extracción de 46,229 y 14,041 toneladas métricas respectivamente.

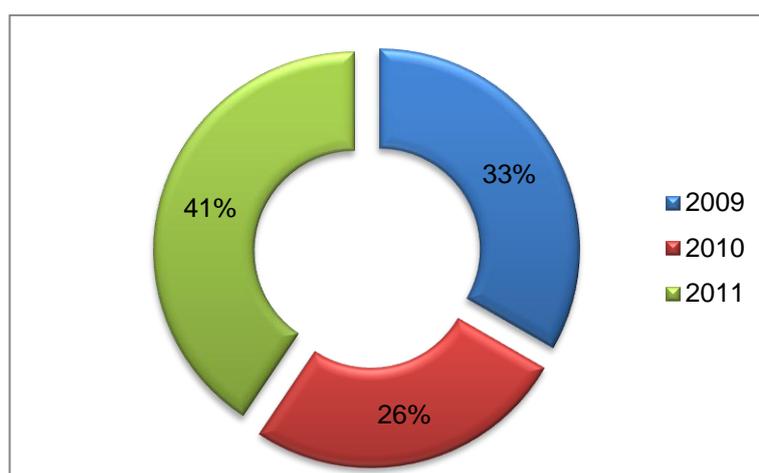
En el siguiente apartado se presenta un gráfico donde es posible apreciar las variaciones respecto al volumen de extracción alcanzadas por los principales países del Pacífico Oriental:



**Gráfico 3. Variación en Volumen de Toneladas Extraídas Pacífico Oriental
Ejercicio 2011
Fuente: IATTC**

Acorde a los últimos datos publicados por la IATTC (2011), la pesca ecuatoriana representó un 37.2% de todas las especies de atún extraídas en el Pacífico Oriental, alcanzando un incremento de 5 puntos porcentuales en relación al año 2010. Por otra parte, México obtuvo un 23.2%, reduciendo su capacidad de captura en 3 puntos porcentuales.

La mayor diferencia entre estos dos países se generó principalmente por el incremento de pesca de la especie "Skipjack" alcanzada por Ecuador, la cual obtuvo un incremento de 57%. A continuación se presenta el comportamiento de la pesca de "Skipjack" presentada por Ecuador en los últimos 3 años.



**Gráfico 4. Pesca de la especie "Skipjack" en Ecuador
Periodo 2009-2011
Fuente: IATTC**

b. Atún en conservas

Según datos publicados por AC Nielsen, las ventas de conservas de atún en Estados Unidos alcanzaron los USD 33.6 millones hasta junio de 2011, manteniendo los mismos niveles presentados en el mismo periodo del año 2010.

Asimismo, durante el primer semestre del año 2011 las importaciones estadounidenses de conservas de atún presentaron una reducción en su cantidad importada de alrededor del 2.8%, mas sin embargo, alcanzaron un incremento del 12.4% en el valor de las mismas con USD 394.7 millones. Estas importaciones principalmente se realizaron desde Tailandia, Filipinas, Vietnam y Ecuador.

Pese a la crisis de la deuda presentada en la Euro Zona, el comercio de conservas de atún en la Unión Europea no ha sufrido un impacto negativo. Por el contrario las importaciones de conservas durante el primer semestre de 2011 han aumentado 6.1% en cantidad y 21.3% en valor en comparación al mismo periodo en 2010. El principal proveedor de conservas de atún de la Unión Europea es Ecuador, a pesar de que en el año 2011 sufrió un decrecimiento de alrededor del 9% en su cantidad exportada.

Las exportaciones de conservas realizadas por Tailandia registraron una variación positiva durante el primer semestre del 2011. Estas exportaciones alcanzaron 277,800 toneladas que representaron USD 981 millones. El principal mercado al cual va dirigido estas conservas es Estados Unidos, este mercado se redujo alrededor del 10% en comparación al periodo 2010. Sin embargo, las exportaciones aumentaron de manera significativa en otros mercados como Canadá (17.4%), Australia(14.1%), Japón(26.8%) y Reino Unido(158%).

Finalmente, Japón se registró un crecimiento en la demanda de conservas de atún principalmente como consecuencia del terremoto y tsunami presentado en este país. Para el periodo enero a junio de 2011 las importaciones de atún aumentaron en cantidad y valor en un 11.6% y 12.8% respectivamente.

4.1.2. Comportamiento y Evolución de la Industria a Nivel Local²

La industria atunera ecuatoriana alcanzó un alto desempeño durante el año 2011, alcanzando la primera ubicación a nivel mundial en la captura de atún. Uno de los factores más importantes que influyó de manera positiva al desarrollo de la industria, fue la veda atunera llevada a cabo el año anterior, generando resultados satisfactorios.

Entre enero y octubre de 2011 se capturaron 474,552 toneladas de atún en el Pacífico Oriental, un 17.7% más que las 402,868 toneladas desembarcadas en el mismo período de 2010, según cifras proporcionadas por la Comisión Interamericana del Atún Tropical (“CIAT”).

La flota atunera ecuatoriana también ocupa el primer lugar en el Pacífico Oriental, tanto por su volumen como por sus capturas; además es una de las más grandes de la región, con 140 embarcaciones de tipo industrial.

² Fuente: Información publicada por Fish Information & Services en su página web www.fis.com, así como publicaciones de diarios El Universo y Expreso.

La industria atunera es una de las principales industria no petroleras del Ecuador, genera exportaciones que bordean los 600 millones de dólares cada año y genera cerca de 30 mil plazas de empleo producto de esta actividad.

En Ecuador se extrae un alto número de toneladas de atún, entre las principales especies se encuentran: Barrilete, Atún Patudo, Aleta Amarilla, Aleta Azul, Bonitos y Barrilete Negro.

El comportamiento presentado en el volumen de extracción para los diferentes tipos de atún fue variado durante el 2011. El Barrilete fue la especie con mayor crecimiento el cual equivalió a 187,693 toneladas, seguido por el Atún Patudo que alcanzó un total de 35,570 toneladas; en tanto, los de Aleta Amarilla tuvieron un descenso al pasar de 170,943 a 165,126 toneladas.

La caída más drástica fue la del Aleta Azul que pasó de 7,470 a 2,618 toneladas al comparar el periodo 2011 con el 2010. Por último la especie Bonitos y Barrilete Negro alcanzaron un total de extracción de 1,026 y 1,083 toneladas respectivamente.

A continuación se presenta la extracción ecuatoriana de atún clasificada por especies correspondiente al periodo 2011:

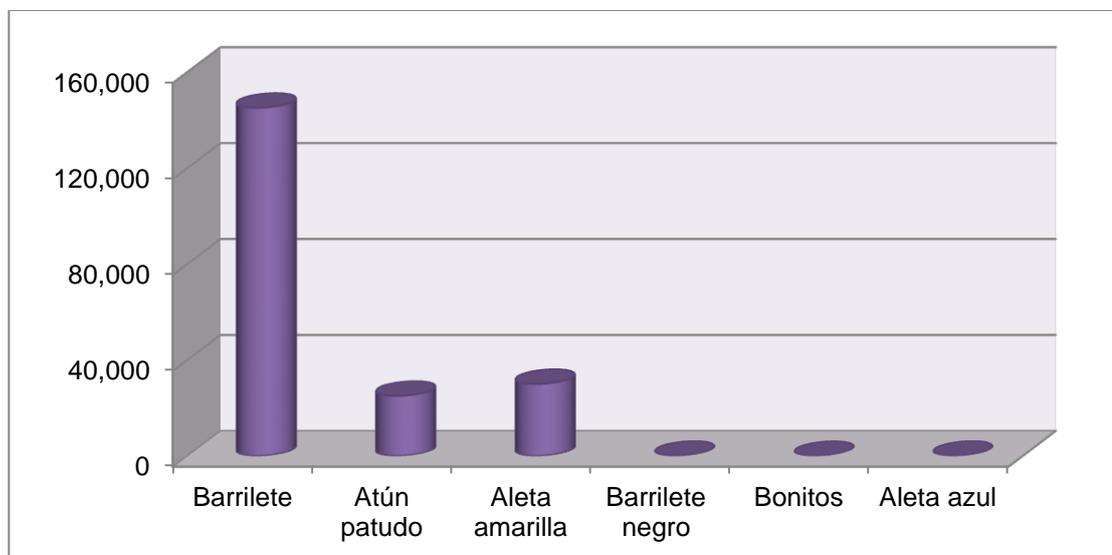
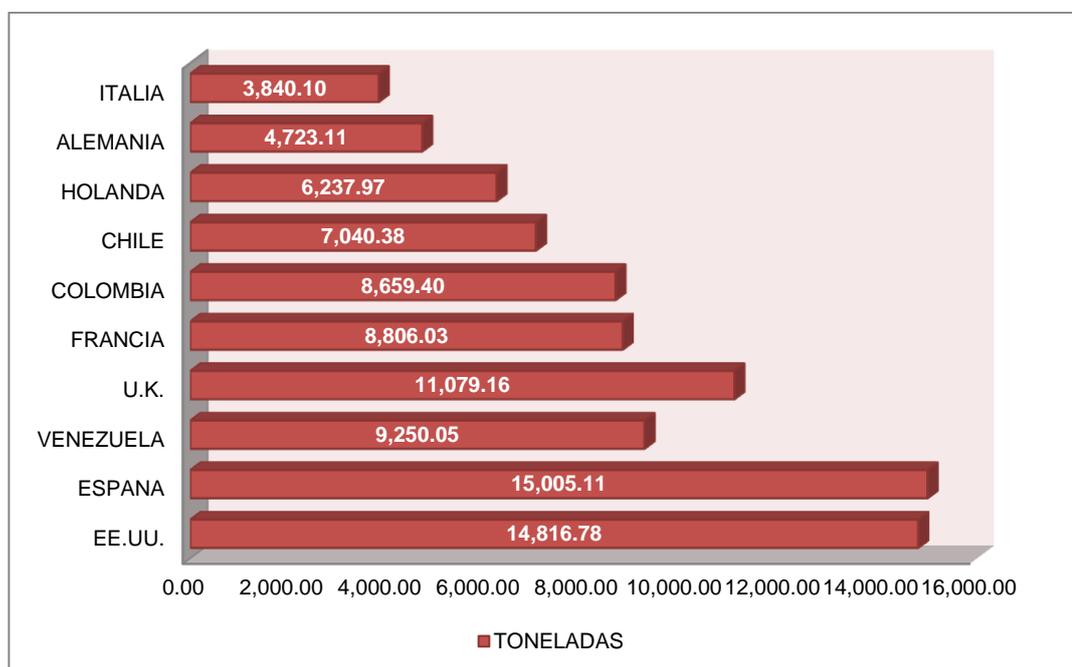


Gráfico 5. Toneladas Extraídas
Fuente: CIAT

El atún ecuatoriano cuenta con una buena reputación en el mercado internacional, lo cual genera una alta demanda por parte de varios países del mundo. Los principales destinos del atún ecuatoriano son la Unión Europea, Estados Unidos y 3 países de América Latina (Venezuela, Colombia y Chile). A continuación se presentan las exportaciones de atún ecuatoriano, según su país de destino:



**Gráfico 6. Exportaciones de Atún por Destino
Ejercicio 2011**

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Ecuador procesa diariamente unas 400 mil toneladas de pescado, uno de sus principales destinos como se observa en el gráfico anterior, es la Unión Europea con una participación en estas exportaciones del 60%.

Por este motivo, Ecuador premura un nuevo acuerdo con la Unión Europea ya que ha pasado de ser una economía de ingresos medios bajos a una de ingresos medios altos, de acuerdo a la metodología de clasificación de la Unión Europea para el Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP plus), vigente hasta 2013. De acuerdo con la normativa de la UE, los países con ingresos medios altos (que superan el umbral de los USD 4,000 PIB per cápita) ya no son elegibles para el SGP plus. Entre los principales productos afectados por esta normativa también se encuentra el atún.

4.1.3. Razones por las que una exportadora de atún puede estar sujeta al Régimen de Precios de Transferencia

Una exportadora de atún ingresa al Régimen de Precios de Transferencia cuando mantiene transacciones con “partes relacionadas”. Según el artículo innumerado de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo 4 del Reglamento, la Administración Tributaria del Ecuador considera como partes relacionadas a las siguientes sociedades y en los siguientes casos:

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes. (SRI)
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí. (SRI)
- 3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes. (SRI)
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros. (SRI)
- 5) Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas. (SRI)
- 6) Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo. (SRI)
- 7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo. (SRI)
- 8) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad. (SRI)
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos. (SRI)
- 10) Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad. (SRI)

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

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

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

Adicionalmente, todas aquellas exportadoras de atún que realizan transacciones con paraísos fiscales, también están implicadas en Precios de Transferencia.

En el caso de que una exportadora de atún mantenga operaciones con partes relacionadas, tiene la posibilidad de quedar exenta del

Como cumplimiento formal a las exportadoras de atún o compañías de cualquier sector, la Administración Tributaria, obliga a presentar un anexo de Precios de Transferencia cuando el monto de las transacciones con relacionadas es de USD 3'000,000 a USD 5'000,000. A su vez, cuando el monto de dichas transacciones asciende a los USD 5'000,000 debe de presentar un estudio de Precios de Transferencia.

A pesar de que existe esta resolución con montos específicos, la Administración Tributaria puede solicitar a cualquier contribuyente por cualquier monto y 44 por cualquier tipo de operación o transacción con partes relacionadas, la información que la misma considere necesaria para establecer si en los precios pactados en dichas transacciones corresponde el principio de plena competencia.

4.1.4. Otras transacciones que se pueden aplicar al sector atunero

El alcance de la Documentación Comprobatoria se enfoca exclusivamente en las implicaciones en materia de Precios de Transferencia respecto de las siguientes operaciones realizadas por la Compañía durante el ejercicio fiscal 2011 con entidades relacionadas del exterior:

- ✚ Importación de materia prima (atún entero);
- ✚ Pagos por concepto de comisiones en ventas;
- ✚ Ingresos por servicios portuarios;
- ✚ Exportaciones de producto terminado (conservas y lomos);
- ✚ Intereses pagados por préstamos recibidos;
- ✚ Cargos facturados y recibidos por concepto de reembolso de gastos; y,
- ✚ Otros egresos por servicios recibidos.

4.2. MÉTODOS APLICABLES AL SECTOR ATUNERO

Luego de determinar las razones y el momento en el que una exportadora de atún puede verse inmersa dentro del Régimen de Precios de Transferencia, procedemos a analizar cuáles son los métodos de preferencia que pueden ser utilizados para probar la transacción de “exportación de atún en sus diferentes especies”.

4.2.1. Principio Arm’s Length

Para poder determinar el mejor método, o cuáles son los métodos con los que se puede probar de la mejor manera para la Administración Tributaria a la exportación de atún en sus diferentes tipos, es necesario hablar acerca del Principio de Arm’s Length, ya que el mismo es el estándar internacional para los Precios de Transferencia, el cual los Miembros de la OCDE han acordado que sea usado para fines fiscales por las compañías y la Administración Tributaria.

Este principio ha sido elegido por los países miembros de la OCDE con el objetivo de establecer una base apropiada de impuestos en cada jurisdicción fiscal y evitar la doble tributación, reduciendo por ende los conflictos entre la Administración Fiscal y promoviendo el comercio internacional y la inversión. El principio Arm’s Length o más conocido como el “principio de plena competencia”, no es nada más que cuando

una compañía mantenga transacciones con partes relacionadas, sean estas comerciales o financieras, deben ser similares a si se mantuviera la misma transacción con un tercero independiente.

Por ejemplo, en el caso de una compañía exportadora de atún, en su transacción “exportación de atún en sus diferentes tipos”, los precios que pacte con una relacionada del exterior en la venta de atún deben ser iguales o mayores (por ser una operación de ingreso) a los precios que se pactaría con una compañía tercera independiente del exterior.

Este es un principio que debe de ser cumplido por toda compañía en el Ecuador o cualquier país del mundo, ya que la Administración Tributaria al no ver que se cumple puede llegar a suponer que se están trasladando utilidades al exterior, para pagar menos impuestos en el país donde se encuentra la compañía que realiza dicha transacción.

4.2.2. Análisis de comparabilidad: Relacionadas vs. Tercero sin dependientes

Tal como el principio de plena competencia lo exige, la igualdad en transacciones realizadas entre partes relacionadas y entre terceros, hay una manera determinada para comprobar que las diferentes transacciones existentes cumplen dicho principio, esto es mediante la aplicación de los métodos de Precios de Transferencia impuestos por los países miembros de la OCDE. Dichos métodos han sido adoptados en las legislaciones de varios países del mundo entero, incluyendo al Ecuador, como requisito fundamental en el análisis de Precios de Transferencia de una compañía.

Para la aplicación de dichos métodos es necesario conocer acerca de la comparabilidad, esto quiere decir las directrices para poder aplicar el principio de plena competencia.

La aplicación del principio de plena competencia está basada en la comparación de las condiciones en una transacción controlada con las condiciones en las transacciones entre terceros independientes. Para que la comparación que se realice sea efectiva, las características de lo que se compara debe de ser suficientemente comparable, esto quiere decir que no exista ninguna diferencia.

Por ejemplo, si se está analizando a la transacción “exportación de atún en sus diferentes tipos” de la compañía ATUNCORP mediante un método de rentabilidad, se debe analizar a ATUNCORP con una compañía que mantenga los mismos actividades, funciones y riesgos, para que sea válida la comparación.

En el caso de que sea mediante el método de precio comparable no controlado, que es un método directo de comparación de precios interna, debe compararse las exportaciones realizadas por ATUNCORP con sus relacionadas contra las exportaciones realizadas por la misma compañía con sus terceros independientes, tomando en cuenta en esto que sean exportaciones realizadas del mismo tipo de atún, al mismo continente, volúmenes similares y la misma fecha. Más adelante se detalla un ejemplo práctico de dicha compañía donde se podrá entender mejor sobre el tema de comparaciones.

Por último, existen ciertos factores que determinan la comparabilidad al momento de realizar el respectivo análisis, estos son principalmente las características de los bienes o servicios, el análisis funcional, los términos del contrato, las circunstancias económicas y las estrategias de negocios.

4.2.3. Descripción de métodos de Precios de Transferencia aplicables al sector atunero

En el Ecuador, para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas existen seis métodos de Precios de Transferencia según la Ley de Régimen Tributario Interno, de los cuales cuatro son los más utilizados y requeridos por la Administración Tributaria. A continuación se analizan dichos cuatro métodos para la aplicación en el sector atunero ecuatoriano.

i. Precio Comparable No Controlado – Comparable Uncontrolled Price (CUP)

El método de precio comparable no controlado, más conocido como el método CUP; es el más directo de todos los métodos ya que existen comparaciones directas de precios. En otras palabras, es aquél que compara el precio cargado por bienes o servicios transferidos en una transacción controlada al precio cargado por bienes o servicios transferidos en una transacción comparable no controlada en circunstancias comparables.

Dentro de este método existen dos tipos de análisis que pueden ser utilizados para la realización del análisis económico, uno es el análisis mediante la comparación interna de precios (CUP Interno) y el otro es el análisis mediante la comparación externa de precios (CUP Externo).

En el caso de existir diferencias entre los precios comparados, esto puede ser una señal que las condiciones de las relaciones con partes relacionadas no están cumpliendo el principio de plena competencia. No obstante, debido a las diferencias que puede existir, antes de cualquier análisis es de extrema importancia tomar en cuenta la comparabilidad de las transacciones, esto tanto en el CUP interno, así como en el CUP externo.

Se puede decir que para el sector atunero este es el principal método a usar, el más útil para poder comprobar que la compañía está manteniendo transacciones mediante el principio de plena competencia, ya que es el único que compara directamente precios con precios. Es por esto, que la Administración Tributaria, según lo que el artículo 85 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno indica, prefiere que se realicen comparaciones mediante este método, para así de una manera más fácil, rápida y directa poder determinar si una camaronera está transfiriendo utilidades a sus empresas relacionadas del exterior.

Adicionalmente, en el caso de que una exportadora de atún realice sus exportaciones con relacionadas, a través de intermediarios internacionales que no sean destinatario final del atún, se considera al CUP externo como mejor método a fin de determinar la renta de fuente ecuatoriana de exportación. De ser el caso que el método CUP, tanto interno, como externo aplique para el análisis de la transacción realizada por la compañía, se descartarían el resto de método, y solo quedaría este análisis.

i.i Método de Precio Comparable No Controlado Interno

El método del precio comparable no controlado interno (CUP Interno) puede ser aplicado para el análisis de la transacción de exportación de atún en sus diferentes tipos, cuando una exportadora mantiene exportaciones a compañías relacionadas del exterior, así como a terceros independientes. Un CUP interno no es nada más que la comparación de precios de exportación de atún a relacionadas contra terceros independientes en las mismas condiciones.

En este análisis es de suma importancia tomar en cuenta el factor de comparabilidad, ya que las exportaciones realizadas a terceros independientes que se tomen para el análisis deben tener las mismas características que las realizadas a relacionadas. En lo que respecta a características quiere decir que se va a comparar el precio unitario en libras del atún exportado a una entidad relacionada del exterior contra el precio unitario en libras del atún exportado a un tercero independiente por fecha de embarque, país de destino, tipo de atún y monto de libras exportadas. Son todas estas las características sumamente necesarias a tomar en cuenta al momento de realizar la comparación, ya que así será estrictamente igual el nivel de comparación, tal como lo pide el principio de plena competencia.

En general, puede ser difícil para una exportadora de atún encontrar exportaciones de atún en sus diferentes tipos similares en lo que es relacionadas contra terceros independientes según las características antes establecidas, pero es lo primero que se debe de buscar para poder realizar el análisis de dicha transacción. Básicamente el análisis de una transacción va paso a paso, cada método es un paso, si no existe la manera de poder analizar bajo un método, tienes que seguir al siguiente.

En este caso el método de precio comparable no controlado bajo análisis interno es el primer paso a seguir al momento de analizar la transacción de exportación de atún para una exportadora, en el caso que no se encuentre posibilidades de comparación se procede a analizar mediante un CUP externo, de igual manera si es que existe información pública disponible.

i.ii Método de Precio Comparable No Controlado Externo

El método del precio comparable no controlado externo (CUP Externo) puede ser aplicado para el análisis de la transacción de exportación de atún en sus diferentes tipos, ya que existen cotizaciones de mercados transparentes disponibles para realizar la respectiva comparación.

Un CUP externo no es nada más que la comparación de precios de exportación de atún a relacionadas contra precios referenciales, publicaciones, etc. Es importante resaltar que este análisis con seguridad debe de ser realizado cuando se analiza la transacción de exportación de atún en sus diferentes tipos, ya que como hay disponibilidad de información pública no hay manera de descartar el método.

En este análisis, al igual que el CUP interno, es de suma importancia tomar en cuenta el factor de comparabilidad, esto quiere decir igualar la información de las exportaciones a entidades relacionadas del exterior contra la información que se use como fuente externa o pública. En su mayoría es bajo las características antes definidas como por fecha de embarque, país de destino y monto de libras exportadas.

Existen tres diferentes tipos de atún que pueden ser exportados, estos son el atún entero, el atún cola y el atún valor agregado, debido a que se debe de considerar el factor de comparabilidad de la información existente en lo que respecta a exportaciones a relacionadas contra la información pública, solo se puede tomar como información de las compañías para el CUP externo, a las exportaciones de atún entero y cola.

Esto es debido a que no existen las diferentes presentaciones que pueden considerarse dentro del atún valor agregado en los precios públicos o referenciales. Por esta razón el atún en presentación de valor agregado se debe de analizar separadamente, mediante un método que analice la rentabilidad exclusiva de ese tipo de atún.

De acuerdo a lo que se conoce del mercado existen dos fuentes importantes de información que se pueden tomar para poder realizar el CUP externo, estos son los precios publicados por la Urner Barry y los precios referenciales del mercado ecuatoriano publicados por el Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca.

i.ii.i Precios Publicados por Urner Barry y Precios Referenciales del MAGAP

El sector atunero cuenta con algunas entidades que dentro de sus principales funciones mantienen la regulación de los precios del mercado de atún, además de la publicación de precios referenciales para que estos sirvan de referencia para los diferentes exportadores o productores.

En el Ecuador existe una entidad pública la cual es llamada Ministerio de Agricultura, ganadería, acuacultura y pesca (en adelante "MAGAP"), la misma que es encargada de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario, ganadero, acuicultor, pesquero con el resto de sectores económicos y sociales. Además entre sus funciones está proporcionar condiciones de estabilidad y claridad en las reglas del juego que incentivan las inversiones privadas en dicho sector.

Al ser un órgano regulador del gobierno, encargado de toda la coordinación, diseño y evaluación del sector acuicultor, el mismo tiene el deber de realizar publicaciones periódicas proyectadas de precios mínimos referenciales para el atún para que las empresas exportadoras de atún del Ecuador tengan una referencia y además para regular en general los precios de todo el sector.

Se puede decir que la Administración Tributaria seguro va a preferir que se analicen los precios de las exportaciones mediante una comparación con los precios referenciales del MAGAP, debido a que es la única información pública que existe en el Ecuador con respecto a precios de atún.

ii. Método de Precio de Reventa – Resale Price Method (RPM)

El método de precio de reventa se inicia con el precio al que un producto que ha sido comprado de una empresa relacionada es revendido a una empresa tercera independiente.

Este precio es disminuido por un margen apropiado que representa la cantidad de la cual el revendedor debe cubrir sus gastos de venta y de operación y, también según las funciones efectuadas para obtener una utilidad apropiada. Lo que queda después de deducir el margen bruto puede ser considerado, después de hacer los ajustes para otros costos relacionados con la compra del producto, como el precio de plena competencia para el precio de transferencia original entre empresas relacionadas.

Este es un método de rentabilidad a nivel bruto, que aplica exclusivamente a compañías que realizan funciones de distribución. Para el análisis de la transacción de exportación de atún, si es que la compañía que lo exporta es una empaçadora, esto quiere decir que fabrica el producto, este método no aplicaría para poder realizar el análisis. En el caso que la compañía que realice la transacción simplemente compre el atún a un proveedor local y lo exporte, si aplicaría el método para el análisis.

Para poder analizar una transacción mediante el presente método, se debe de tomar al indicador de nivel de rentabilidad llamado “Gross Margin”, el cual se calcula dividiendo la Utilidad bruta para las ventas netas que mantenga la compañía.

Dentro de este método existe la posibilidad de analizarlo mediante comparables internos o comparables externos. Al decir comparables internos quiere decir comparar la venta o exportación de relacionadas con no relacionadas. Para esto se debe de realizar una segmentación del estado de resultados donde se presente por un lado la información financiera del ingreso y todo lo que conlleva la exportación de las ventas a relacionadas y por otro lado la información financiera del ingreso y todo lo que conlleva la exportación de las ventas a terceros independientes.

Luego de tener la segmentación se procede a calcular el Gross Margin de cada segmento y se lo compara, en este caso el margen de rentabilidad del segmento de relacionado debe de ser mayor al de terceros independientes por lo que es una operación de ingreso.

Al decir comparables externos, quiere decir comparar el margen de rentabilidad obtenido mediante el cálculo de la fórmula del Gross Margin, contra el margen de rentabilidad de compañías terceras. El margen de rentabilidad de compañías terceras se lo calcula mediante la búsqueda de compañías que posean características similares en funciones, actividades y riesgos a la compañía analizada, en bases de información como Standart&Poor Compustat Global u otras.

iii. Método del Costo Adicionado

El método COST PLUS, comienza con los costos incurridos por el proveedor de un bien en una operación con una relacionada. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada con respecto a las funciones efectuadas y, de las condiciones del mercado. A lo que se llega después de añadir el margen a los costos anteriores puede ser considerado como el precio de plena competencia de la operación con relacionadas.

Este es un método de rentabilidad a nivel bruto, que aplica exclusivamente a compañías que realizan funciones de manufactura o que proveen servicios. Para el análisis de la transacción de exportación de atún, si es que la compañía que lo exporta es una empaedora, esto quiere decir que fabrica el producto, este método si aplicaría para poder realizar el análisis. En el caso que la compañía que realice la transacción simplemente compre el atún a un proveedor local y lo exporte, no aplica para realización de análisis.

Para poder analizar una transacción mediante el presente método, se debe de dividir la utilidad bruta para los costos de venta de la compañía.

Al igual que el método de Precios de Reventa, existe la posibilidad de analizarlo mediante comparables internos o comparables externos. Al decir comparables internos quiere decir comparar la venta o exportación de relacionadas con no relacionadas.

Para esto se debe de realizar una segmentación del estado de resultados donde se presente por un lado la información financiera del ingreso y todo lo que conlleva la exportación de las ventas a relacionadas y por otro lado la información financiera del ingreso y todo lo que conlleva la exportación de las ventas a terceros independientes.

Luego de tener la segmentación se procede a calcular el margen de rentabilidad (utilidad bruta para costos de venta) de cada segmento y se lo compara, en este caso el margen de rentabilidad del segmento de relacionado debe de ser mayor al de terceros independientes por lo que es una operación de ingreso.

Al decir comparables externos, quiere decir comparar el margen de rentabilidad obtenido mediante el cálculo de la fórmula de utilidad bruta para costos de venta, contra el margen de rentabilidad de compañías terceras. El margen de rentabilidad de compañías terceras se lo calcula mediante la búsqueda de compañías que posean características similares en funciones, actividades y riesgos a la compañía analizada, en bases de información como Standart&Poor Compustat Global u otras.

iv. Método de Margen Transaccional Neto – Transactional Net Margin Method (TNMM)

El método TNMM revisa el margen neto de la utilidad relativo a una base apropiada que el contribuyente obtiene de una transacción con una relacionada. Este método funciona de una manera similar al COST PLUS y el RPM, sino que a nivel operativo, incluyendo en el margen de rentabilidad ya los gastos y demás cuentas.

Se puede decir que es un método indirecto, pero es uno de los que más se utiliza, ya que si todos los métodos antes detallados son descartados, este sería el método que se utilizaría para analizar las diversas transacciones.

Este es un método de rentabilidad a nivel operativo, el mismo posee dos indicadores de nivel de rentabilidad más utilizados que son el de Return over Sales y el Mark Up on Total Costs, cada uno es utilizado para el

análisis de diferentes tipos de transacciones. El primer indicador de nivel de rentabilidad es el Retorno sobre Ventas – Return over Sales (ROS), el mismo aplica exclusivamente para compañías que ejerzan actividades de distribución.

La fórmula para su respectivo cálculo es la división de la utilidad operativa para las ventas netas de la compañía. Para el análisis de la transacción de exportación de atún, si es que la compañía que lo exporta es una empaedora, esto quiere decir que fabrica el producto, este método no aplicaría para poder realizar el análisis. En el caso que la compañía que realice la transacción simplemente compre el atún a un proveedor local y lo exporte, si aplica para realización de análisis.

El siguiente indicador de nivel de rentabilidad es el Mark Up on Total Cost (MOTC), el mismo aplica para compañías que ejerzan actividades de manufactura y servicios. La fórmula para su respectivo cálculo es la división de la utilidad operativa para los costos de ventas más los gastos operativos.

Para el análisis de la transacción de exportación de atún, si es que la compañía que lo exporta es una empaedora, esto quiere decir que fabrica el producto, este método si aplicaría para poder realizar el análisis. En el caso que la compañía que realice la transacción simplemente compre el atún a un proveedor local y lo exporte, no aplica para realización de análisis.

Al igual que los métodos anteriores, existe la posibilidad de analizarlo mediante comparables internos o comparables externos. Vale mencionar que el análisis mediante comparables internos no es muy común, se utiliza en su mayoría en este método el análisis bajo comparables externos

Acorde a lo descrito en el Análisis Funcional, durante el 2011 ATUNCORP realizó operaciones de exportación de producto terminado, correspondientes a conservas y lomos (lomos precocidos, lomos crudos y túnidos enteros). A continuación se presenta el análisis realizado en dichas transacciones intercompañía:

4.3. ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA LOCAL

4.3.1. Historia o Panorama

ATUNCORP es el nombre protegido de una empresa exportadora de atún que pertenece al Grupo SKIPJACK (nombre protegido) quien ante su gran proceso de internacionalización productiva, fundó la compañía ATUNCORP S.A. con personería jurídica propia, con el fin de mejorar las distintas fases del ciclo productivo y comercial del Atún.

ATUNCORP fue constituida en Guayaquil - Ecuador el 20 de mayo del 1999; sin embargo, inició sus actividades en el año 2001. Su domicilio social y planta industrial están ubicadas en la Parroquia Posorja del Cantón Guayaquil.

El 11 de septiembre de 2005, el Consejo Nacional de Zonas Francas resuelve calificar a ATUNCORP S.A., como usuario de la Zona Franca de Posorja (ZOFRAPORT S.A.), para desarrollar actividades industriales pesqueras en todas sus fases, especialmente en procesamiento o transformación de productos derivados de la pesca para exportación.

Durante el ejercicio 2008, las exportaciones de conservas y lomos a Europa tuvieron una caída, lo que provocó que la Compañía cambiara su estrategia comercial potenciando el mercado americano. En el ejercicio fiscal 2010, las ventas de conservas y lomos de la Compañía crecieron en un 7% en relación a las ventas del 2009, manteniendo el crecimiento generado por la nueva estrategia comercial.

4.3.2. Estructura Organizacional y Societaria

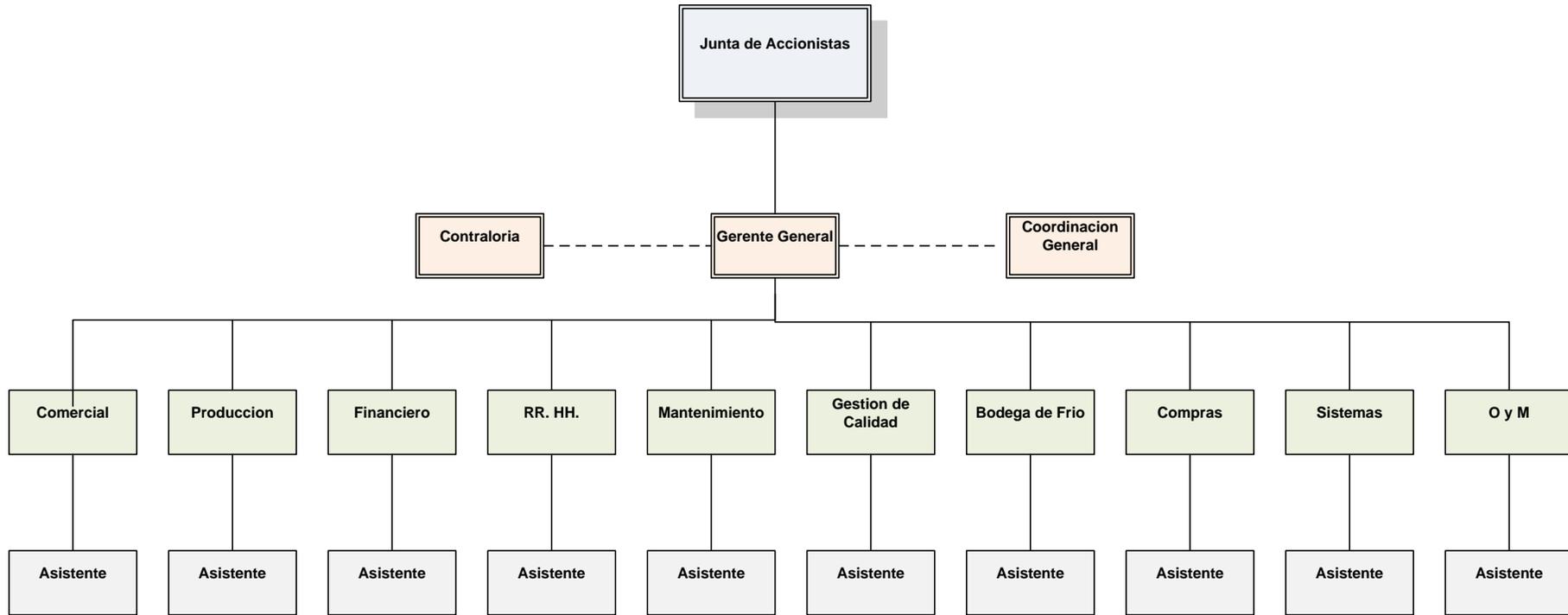
La empresa cuenta con un total de 2 mil empleados altamente capacitados para las diferentes áreas en las cuales desarrollan sus actividades. A continuación se muestra un cuadro de la distribución del personal de la Compañía al 31 de diciembre de 2011:

Área	# Empleados
Bodega de Frio	24
Bodega de Materiales	10
Bodega de Producto Terminado	16
Bodega de Insumo de Producción	10
Camiones	8
Comercialización	13
Compras	10
Contabilidad Costos	3
Contabilidad General	19
Control de Calidad	59
Finanzas	4
Gerencia	12
Grúa	1
Importaciones	2
Investigación y Desarrollo	2
Legal	1
Logística y Operaciones	7
Medico	4
Medio Ambiente	12
Operativo	90
Poblado	6
Producción	1,721
Recursos Humanos	15
Seguridad Industrial	5
Servicios Gerenciales	28
Sistemas	13
Villa # 1-2-3	11
TOTAL	2,106

**Tabla 5. Distribución de Personal
Ejercicio 2011**

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

A continuación se muestra la estructura organizacional de la Compañía:



**Gráfico 7. Estructura Organizacional
Ejercicio 2011**
Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

El cuadro a continuación detalla la titularidad del capital social³ de ATUNCORP al 31 de diciembre de 2011:

Accionista	Cantidad de Acciones	Participación
SKIPJACK S.A.	5,619,999	99.99998%
BLUE FISH S.A.	1	0.00002%
TOTAL	5,620,000	100%

Tabla 6. Composición Accionaria
Ejercicio 2011 Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

4.3.3. Líneas de Negocio y Productos

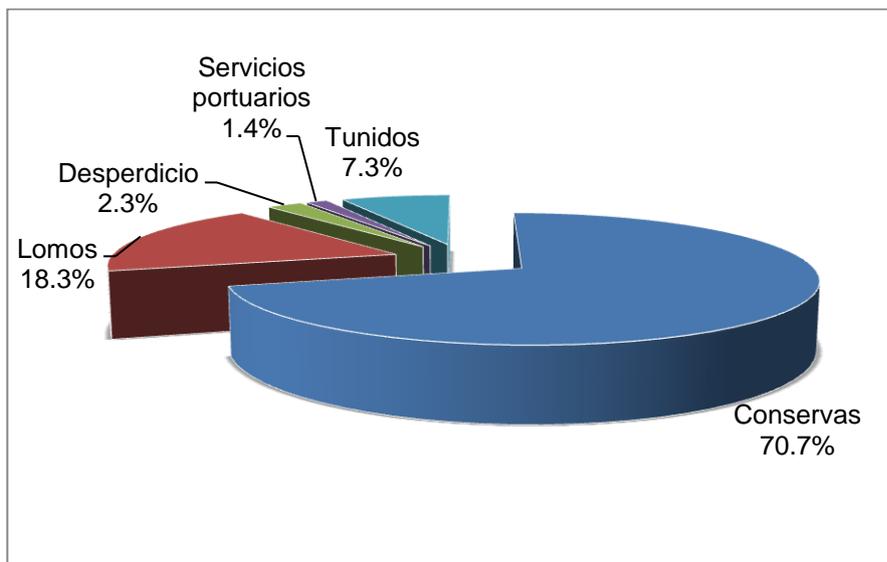
La actividad principal de ATUNCORP es la pesca, industrialización y comercialización en todas sus fases.

Adicionalmente, la empresa también desarrolla la actividad de prestación de servicios portuarios como son el embarque y desembarque de productos, entre otros. Estos servicios se prestan a todos los armadores atuneros, empresas de productos alimenticios y embarcaciones en general tanto locales, como del exterior.

Para el desarrollo de sus actividades la Compañía dispone de permisos de funcionamiento otorgados por los Ministerios de Defensa Nacional, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca ("MAGAP"), Subsecretaría de Recursos Pesqueros, Ilustre Municipio de Guayaquil y demás autoridades competentes.

ATUNCORP obtiene sus ingresos de diferentes segmentos de negocio, todos relacionados con la actividad pesquera. A continuación mostramos un gráfico que contiene la distribución de los ingresos por tipo de segmento:

³ Los nombres de los accionistas están protegidos.



**Gráfico 8. Distribución de los Ingresos
Ejercicio 2011**

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

a. Conservas de atún

La elaboración de conservas de atún es la actividad más importante de ATUNCORP, dado que representa el 70% de sus ingresos. Estos productos son igualmente elaborados con base a las diferentes especies de atún mencionadas anteriormente.

Cabe mencionar que ATUNCORP no comercializa marcas propias de los productos que elabora, salvo el caso de su marca "Fishy"⁴, dado que las etiquetas y las características de las mismas son producidas en base a las especificaciones del cliente.

Las conservas de atún pueden ser elaboradas como lomos de atún, ventresca y, en menor proporción, los denominados trozos. Estos productos a su vez son envasados en diferentes presentaciones según lo solicite el cliente. Los principales formatos ofrecidos por la Compañía son:

⁴ Marca protegida de la empresa

Formato de Caja	Cantidad Latas Por Caja	Libras por Lata
RO 1000	12	2.2 lbs.
RO 1730	6	4.4 lbs.
RO 1800	6	4.5 lbs.
*RO 180	48	0.40 lbs.
*RO 185	48	0.41 lbs.
*RO 160	48	0.35 lbs.
*RO 170	48	0.37 lbs.
*RO 175	48	0.38 lbs.
*RO 200	48	0.44 lbs.
1/4 Club	25	0.25 lbs.

Tabla 7. Principales Formatos Ofrecidos
Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Todos los productos elaborados por ATUNCORP se realizan bajo pedido de sus clientes, por lo tanto, son ellos quienes proveen las especificaciones del mismo en cuanto a la especie del atún y a la composición del producto (agua, aceite vegetal, aceite de oliva, entre otros).

En este sentido, cada cliente tiene la capacidad de solicitar la composición del contenido de los envases, esto es la cantidad de atún y el porcentaje de agua o aceite, lo cual influye al momento de la determinación de los precios del producto final.

A continuación se muestra un gráfico de la distribución de los ingresos por concepto de venta de conservas por tipo de cliente:

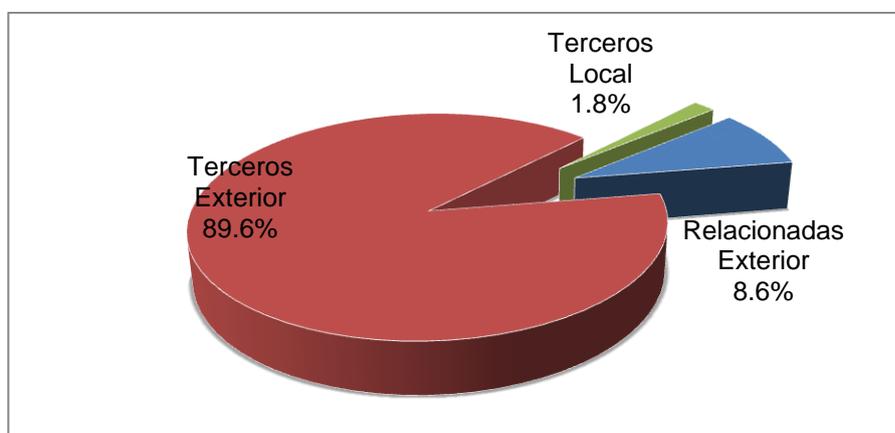


Gráfico 9. Distribución Conservas – Por Cliente
Ejercicio 2011
Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

b. Lomos y tunidos

La producción de lomos es la segunda actividad más importante de ATUNCORP, ya que de esta proviene el 18% de sus ingresos; seguido por la producción de tunidos, que a su vez representa el 7% de los ingresos. Los productos elaborados se venden tanto a entidades relacionadas como a clientes terceros independientes del exterior.

Todas las ventas de este producto van dirigidas a fábricas de elaboración de conservas, ya que compran el producto preparado para luego hacer el proceso de enlatado, esto a fin de abaratar los costos de mano de obra que en países del exterior suelen ser más altos.

Los lomos se venden por tonelada según la especie del atún, que es diferenciador importante para la determinación del precio del producto final, así tenemos el “Skipjack” que se caracteriza por ser una especie común de carne oscura, por otro lado “Big Eye” y “Yellow Fin” son especies que proveen una carne más blanca y por lo tanto son preferidas para la elaboración de productos de mayor calidad.

Por otro lado, otro factor importante en la determinación del precio es el tamaño del pescado; por tanto, previo al proceso de producción, se realizan procesos de clasificación de las distintas tallas y especie del pescado, esto a fin de mantener un producto final homogéneo.

ATUNCORP produce lomos precocidos y crudos congelados, este último se empezó a producir en el 2009 siendo el mercado objetivo España. A continuación se muestra un gráfico de los porcentajes de ventas de lomos por tipo de cliente, realizadas durante el ejercicio fiscal 2011:

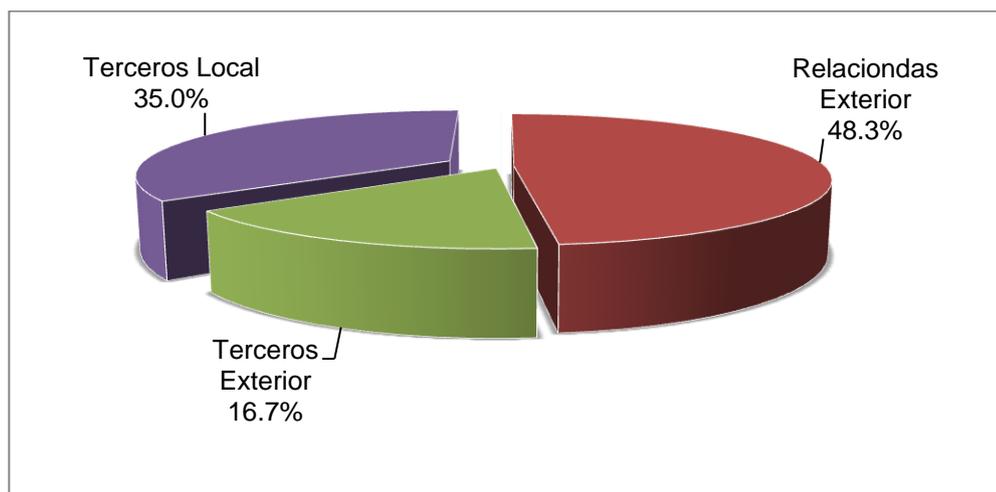


Gráfico 10. Distribución Lomos y Tunidos – Por Cliente Ejercicio 2011

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

c. Desperdicio

De manera ocasional ATUNCORP realiza también ventas locales de desperdicio de pescado, lo cual representa alrededor del 2% de sus ingresos. Dicha venta se origina ya sea por exceso de pescado o por el rechazo del mismo que no cumple con los parámetros de calidad para ser procesado. Respecto a esta línea de negocio, durante el 2011 ATUNCORP realizó el 100.0% de la venta de dicho producto a entidades independientes locales.

d. Servicios portuarios

Los servicios portuarios representan un 1% del total de los ingresos de la Compañía; en consecuencia, es el rubro de menor importancia dentro de sus actividades globales.

En el ejercicio fiscal 2011, el 69% de los ingresos por servicios portuarios fueron facturados a terceros locales, el 29% a entidades relacionadas locales, mientras que el 1% restante fue facturado a relacionadas del exterior.

A efecto de determinar los precios de venta de los servicios portuarios, la Compañía cuenta con una lista de precios establecidos para cada servicio, en función de la unidad de medida que corresponda para cada caso. Estos precios son considerados tanto en las prestaciones de servicios a entidades relacionadas como a terceros independientes.

A continuación se describen los servicios prestados por este segmento:

i. Servicios de muelle

Este servicio consiste en alquiler de gruas para la carga y descarga de los buques. Este servicio es facturado a compañías locales y de manera ocasional a relacionadas del exterior.

ii. Servicios varios

Adicionalmente, ATUNCORP provee otros servicios varios que se describen a continuación:

- Facilidades portuarias para el trasbordo,
- Facilidades portuarias para el embarque de pertrechos,
- Alquiler de montacarga y plataforma,
- Fletes,
- Suministro de agua.

Dichos servicios fueron prestados tanto a entidades relacionadas locales y del exterior, así como también a terceros independientes.

4.4. METODOLOGÍA UTILIZADA

Sobre la base de la información descrita y a fin de seleccionar el método de análisis más apropiado para operaciones intercompañía realizadas por ATUNCORP se procedió a identificar CUTs que nos pudieran servir de evidencia a los efectos de aplicar el CUP, RPM o Cost Plus.

Con respecto al método CUP cabe destacar que su aplicación requiere, respecto de las operaciones que se pretende comparar, que los productos comprados o vendidos, o los servicios recibidos, sean análogos por naturaleza y calidad, que los mercados sean comparables por sus características y volumen, que no existan diferencias notorias en el volumen de las transacciones que se comparan, que las diferencias en las condiciones financieras y monetarias sean susceptibles de ser ajustadas, y que los bienes intangibles objeto de la transacción sean iguales o similares.

En ese sentido se pudieron identificar operaciones efectuadas por ATUNCORP con terceros independientes, que no resultan comparables a las operaciones de exportación de conservas de atún a relacionadas del exterior, debido a que se trata de productos con distintas características en cuanto al tamaño de lata, especie de pescado y composición; por lo cual no se pudo aplicar el método CUP con comparables internos para analizar una porción de las exportaciones.

Por otra parte, en el caso de las exportaciones de lomos, no se pudieron identificar operaciones comparables realizadas con terceros independientes, debido a que estas difieren en cuanto a talla y especie. Adicionalmente, se realizó el descarte en aquellas transacciones que siendo de iguales características, los volúmenes comercializados fueron significativamente distintos, por los que tampoco se pudo establecer una comparación confiable.

En cuanto a la aplicación del método CUP con comparables externos no fue posible dado que los bienes involucrados en las operaciones de exportación de conservas y lomos a compañías relacionadas, no poseen una cotización pública y notoria en mercados transparentes.

De esta manera, no se consideró apropiada la aplicación del método CUP con comparables internos para el análisis de las transacciones en las cuales fue posible identificar operaciones similares con partes independientes.

Por su parte, los lineamientos de la OCDE al igual que la normativa tributaria ecuatoriana, establecen que cuando es posible hallar una transacción no controlada, la aplicación del método CUP es el modo más directo y confiable de aplicar el principio arm's-length. En tales casos este método es preferido sobre todos los otros métodos. No obstante, dado que no fue posible identificar operaciones comparables para la totalidad de las exportaciones de productos terminados realizadas a entidades vinculadas del exterior, se prosiguió con la selección de otros métodos que pudieran complementar el análisis.

En cuanto al método de Cost Plus, cabe señalar que es aplicable para operaciones referidas a la actividad de manufactura, así como también para la prestación de servicios, tal como es el caso de ATUNCORP. No obstante, dada la imposibilidad de la Compañía de segmentar la información contable correspondiente a los ingresos, costos y gastos involucrados en sus operaciones con relacionadas, hemos descartado la aplicación del Cost Plus con comparables internos.

Asimismo, en la aplicación de este método, por el que se realiza un análisis a nivel de rentabilidad bruta, no es recomendable la utilización de comparables externos, ya que no resultaría confiable dadas las posibles diferencias de imputación de cuentas entre costos y gastos. Por estas razones hemos decidido descartar la aplicación del Cost Plus, a través de CUTs externas.

La aplicación del RPM es adecuado cuando se realizan funciones simples de distribución, sin procesos que agreguen un valor significativo al producto. Debido a la naturaleza de las operaciones en análisis, dicho método fue descartado.

Por su parte, se descartó el uso del PSM y RPSM; debido a que los activos, funciones y riesgos de las partes relacionadas son fácilmente identificables.

En consecuencia, y teniendo en cuenta la calidad y confiabilidad de la información disponible, se seleccionó el TNMM. Sobre la base de las circunstancias anteriores y de la información disponible, se concluye que el TNMM es el mejor método para evaluar las operaciones de exportación de productos terminados mantenidos por ATUNCORP con sus entidades relacionadas del exterior.

Dicho método es el que mejor compatibiliza con la estructura empresarial y comercial, cuentan con una mayor y mejor calidad de información, muestran un adecuado grado de comparabilidad entre transacciones vinculadas y no vinculadas y no requieren de ajustes significativos, de acuerdo a los criterios para determinar el método más adecuado para la determinación de los precios de transferencia, establecidos en el artículo 86 del RLORTI.

4.4.1. Metodología TNMM

El TNMM consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta, variables como, activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo⁵. (OCDE, 2005)

a. Selección de la parte analizada

En vista de que la normativa tributaria ecuatoriana no establece cual deberá ser la parte bajo estudio, se procedió a tomar a ATUNCORP como la parte a ser analizada, dado que es la entidad de la cual se cuenta con mayor y mejor cantidad y calidad de información, y que no es propietaria de activos intangibles valiosos.

⁵ De acuerdo a lo establecido en el numeral 6 del Art. 85 del RLORTI.

b. Selección de las compañías independientes

Como parte de la metodología TNMM, se llevó a cabo una búsqueda de compañías independientes con características de negocio similares a las de ATUNCORP, en su actividad de producción y comercialización de productos derivados del atún.

Para la búsqueda se utilizó el Sistema de Clasificación Industrial Estándar (en adelante, "SIC")⁶, el cual clasifica a las empresas con base al tipo de actividad industrial que desarrollan. Las actividades económicas dentro del sistema SIC se agrupan en varias divisiones funcionales: manufactura, minería, distribución, servicios, entre otras.

A estas divisiones se les asigna un código de tres dígitos, por ejemplo el SIC 209 se refiere a la preparación de comida y productos enlatados. La especificación de la industria se vuelve progresivamente más detallada a medida que se le adicionan dígitos mayores a cero al código SIC.

A medida que la muestra sea más específica, los comparables no controlados contenidos en la misma tenderán a asemejarse más a la parte analizada, en términos de productos y funciones realizadas, lo que resulta en un mayor grado de confiabilidad en los resultados obtenidos.

Para realizar la búsqueda de Compañías independientes se utilizaron las siguientes bases electrónicas de datos:

- Compustat North America(CS)
- Compustat Global (GV)
- Reuters (REU)

Todas las bases se encuentran actualizadas hasta octubre de 2011, las mismas contienen información financiera y descriptiva de más de 81,668 compañías a nivel mundial.

La búsqueda de compañías independientes se realizó para potenciales compañías de todo el mundo, utilizando el código SIC siguiente:

- **2091:** *Canned and Cured Fish and Seafoods*
- **2092:** *Prepared Fresh or Frozen Fish and Seafood*

La búsqueda arrojó una muestra inicial de 172 posibles compañías comparables. Sin embargo con el fin de refinar la citada muestra, se analizó sus descripciones de negocios para poder obtener compañías con actividades y funciones que se asemejaran a las que realiza ATUNCORP en su actividad de producción y

⁶ Standard Industrial Classification Number-"SIC", publicado por el "Executive Office of the President, Office of Management and Budget" de los Estados Unidos de América.

comercialización de productos derivados del atún. Con ese propósito, se procedió a eliminar a aquellas compañías que:

- No poseen información financiera disponible en más de dos años del período 2008 - 2010;
- Son controladas en más del 25% por otra compañía;
- Realizan actividades y funciones significativamente diferentes (por operar en niveles distintos de mercado y/o con distintos productos).

Después de eliminar estas compañías, la muestra final quedó conformada por las siguientes 7 compañías independientes.

Compañía	País
Eternal Energy Pcl	THA
Graal SA	POL
Hagoromo Foods Corp	JPN
Hansung Enterprise	KOR
Rex Industry Bhd	MY
Thai Union Frozen Products	THA
Tropical Canning (thailand)	THA

Tabla 8. Compañías Comparables Independientes
Fuente: CS, GV y REU.

En el Anexo C se incluye la descripción de negocio de las compañías seleccionadas, en el Anexo D se encuentra la información financiera de las compañías comparables seleccionadas y en el Anexo E se encuentran las razones por las que se rechaza cada empresa incluida en el SIC analizado.

c. Indicadores de niveles de rentabilidad

El TNMM se utiliza para determinar si la cantidad pactada en una transacción controlada se encuentra dentro de un rango de valores de una muestra de empresas con funciones y riesgos sustancialmente similares a la parte analizada, al comparar algunos indicadores de niveles de rentabilidad (*Profit Level Indicators*, en adelante "PLIs") de las compañías similares con los de la Compañía analizada.

Para determinar la rentabilidad de la muestra de compañías no controladas, calculamos aquellos PLIs que en términos económicos, resultan ser los más apropiados para compañías que desarrollan actividades de manufactura.

Para la transacción analizada se consideró el PLI de Margen de Utilidad sobre Costos (*Mark on Total Cost*, en adelante "MOTC"), el cual se calcula dividiendo la utilidad de operación sobre el total de los costos y gastos. Se seleccionó este PLI dada la naturaleza de la operación y en razón de la información disponible de las entidades independientes.

d. Medidas estadísticas

Para este efecto, la mediana es el valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo de éste. El rango es el 50% de las observaciones centrales de la muestra, teniendo 25% de las observaciones inmediatamente por arriba y el 25% inmediatamente por debajo de la mediana. La mediana y el rango intercuartil son las medidas estadísticas más usadas para determinar “utilidades típicas” en una industria, porque valores extremadamente altos o bajos de una compañía pueden sesgar otras medidas, como el valor promedio.

Las Directrices de la OCDE proponen el uso de información correspondiente a varios ejercicios. En nuestro estudio utilizamos el rango intercuartil de las razones financieras promedio ponderado para los años 2008 a 2010⁷, con el objeto de comparar los resultados obtenidos por la Compañía con los obtenidos por las compañías independientes seleccionadas como comparables.

e. Resultados de las compañías independientes

Dentro de la muestra seleccionada de compañías independientes se analizaron los resultados del MOTC. A continuación se muestran la mediana y el rango de plena competencia, para el período 2008 a 2010, de los promedios ponderados de la razón del MOTC de la muestra de compañías independientes.

⁷ Debido a que para establecer la muestra de compañías independientes se aparea al ejercicio de la parte a analizar con las empresas que cierran sus ejercicios seis meses antes y seis meses después de la fecha de cierre de la parte analizada, si tomáramos el 2011 como último año de los comparables perderíamos información de aquellas empresas que cierran sus ejercicios en casi un semestre, dada la fecha de las bases de datos y los plazos de presentación de la información a los organismos de control por parte de la compañía. Por tal motivo, se optó por aparear el ejercicio fiscal 2011 de la Compañía con el ejercicio fiscal del 2010 de los comparables, lo que incluye a aquellas empresas que cierran sus ejercicios desde 1° de Julio del 2010 al 30 de Junio del 2011.

Concepto	MOTC
Número de Compañías	7
Cuartil Superior	4.1%
Mediana	2.5%
Cuartil Inferior	1.8%

Tabla 9. Resumen de los Resultados – Sin Ajustar
Ejercicio 2011
Fuente: CS, GV, REU. Cálculos efectuados por PwC AE.

El rango de plena competencia de los MOTC promedio ponderado, por el período 2008 a 2010, de las compañías independientes de la muestra es de 1.80% a 4.1%, con una mediana de 2.5%.

f. Ajuste económicos

Cuando se utiliza el TNMM para evaluar transacciones controladas utilizando razones de rentabilidad, algunas veces resulta necesario considerar ajustes en los estados financieros de las compañías independientes para tomar en cuenta diferencias en el capital de trabajo invertido, lo cual se puede apreciar en las diferencias que existen en los balances generales de la Compañía analizada y las compañías independientes seleccionadas. De esta manera, se realizaron ajustes sobre la información financiera de las compañías independientes utilizadas en el análisis TNMM.

En el Anexo B se encuentra una discusión de las razones para realizar ajustes, así como una descripción de éstos.

g. Resultados ajustados de las compañías independientes

Una vez realizados los ajustes antes señalados, dentro de la muestra seleccionada de compañías independientes, se analizaron los resultados de la razón MOTC. A continuación se muestran la mediana y el rango de plena competencia ajustados para el período de 2008 a 2010 de los promedios ponderados de la razón de MOTC de la muestra de compañías independientes.

Concepto	MOTC
Número de Compañías	7
Cuartil Superior	3.3%
Mediana	1.6%
Cuartil Inferior	0.8%

Tabla 10. Resumen de los Resultados – Ajustados
Ejercicio 2011

Fuente: CS, GV, REU. Cálculos efectuados por PwC AE.

El rango de plena competencia de los MOTC promedios ponderados ajustados por cuentas patrimoniales, por el período 2008 a 2010, de las compañías independientes de la muestra es de 0.8% a 3.3%, con una mediana de 1.6%.

h. Resultados de la información financiera de la Compañía

Una vez obtenidos los resultados anteriores se procedió a evaluar la razón de MOTC obtenida por ATUNCORP en su actividad de producción y comercialización de productos derivados del atún para el ejercicio fiscal 2011. A continuación se muestra dicho resultado.

**Tabla 11. Estado Financiero ATUNCORP
Ejercicio 2011**

Estado de Resultados	
Concepto	Monto USD
Ventas Netas	156,925,861
Costos de Ventas (a)	130,961,766
<i>Utilidad Bruta</i>	<i>25,964,094</i>
Gastos Operativos (b)	21,351,368
Utilidad Operativa (c)	4,612,726
Cuentas Patrimoniales	
Promedio 2010 – 2011	
Inventario	19,989,997
Cuentas por Cobrar	17,319,482
Cuentas por Pagar	23,436,140
MOTC (c)/(a+b)	3.0%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.
Cálculos elaborados por PwC AE.

Tal como se muestra en el cuadro anterior, el MOTC obtenido por ATUNCORP durante el ejercicio fiscal 2011 en su actividad de producción y comercialización de productos derivados del atún, fue de 3.0%.

4.4.2. Resultados del Análisis TNMM

A continuación se resumen los resultados del análisis TNMM de ATUNCORP en su actividad de producción y comercialización de productos derivados del atún, efectuado para evaluar las operaciones de importación de materia prima, pagos por concepto de comisiones en ventas y otros egresos por servicios recibidos, efectuadas con entidades vinculadas del exterior:

Concepto	MOTC Promedio Ponderado Ajustado (2008 – 2010)
Cuartil Superior	3.3%
Mediana	1.6%
Cuartil Inferior	0.8%
MOTC ATUNCORP	3.0%

**Tabla 12. Resumen de los Resultados del TNMM
Ejercicio 2011**

Fuente: CS, GV, REU. Cálculos efectuados por PwC AE.

4.4.3. Conclusión TNMM

De la aplicación del TNMM, correspondiente a las actividades de producción y comercialización de productos derivados del atún, dentro de las cuales se encuentran las exportaciones de conservas y lomos, se demuestra que la rentabilidad obtenida por ATUNCORP durante el ejercicio fiscal 2011, no es menor al límite inferior del rango de plena competencia de la muestra de compañías seleccionada en el análisis.

Por lo tanto, es razonable inferir que los precios pactados por ATUNCORP en sus operaciones de exportación de productos terminados correspondientes a conservas y lomos, son consistentes con los que se hubieran pactado partes independientes entre sí en operaciones similares de negocio.

CONCLUSIONES

Al término de este trabajo investigativo es posible definir las siguientes conclusiones:

- 1) La administración tributaria del Ecuador se encuentra representada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), el cual se encarga de controlar el adecuado cumplimiento de las políticas de precios de transferencia, con el propósito de evitar posibles escenarios relacionados con la evasión fiscal.
- 2) La evasión fiscal es considerada como uno de los principales problemas que debe atravesar el Estado ecuatoriano, pues su manifestación genera un impacto negativo en los recursos económicos que capta el Gobierno a través de la recaudación de tributos.
- 3) La política de precios de transferencia se aplica entre empresas relacionadas para asegurar que su interacción sea la adecuada y se evite favoritismo entre una empresa local y otra extranjera, que pudiera generar perjuicios en el país, principalmente destinando recursos hacia países donde hay un escenario de "paraíso fiscal".
- 4) Para realizar este trabajo de investigación, se utilizó el caso de la empresa ATUNCORP para evaluar la política de precio de transferencias, mediante el método TNMM que consiste en la determinación de utilidad operativa de mercado que hubieran alcanzado empresas independientes en transacciones comparables.
- 5) Realizado el análisis, se pudo establecer que las operaciones de exportación de atún de la empresa ATUNCORP y sus partes relacionadas, cumple con el principio de plena competencia.
- 6) Motivo que permite establecer que los precios pactados por ATUNCORP en sus operaciones de exportación de productos terminados correspondientes a conservas y lomos, son consistentes con los que se hubieran pactado partes independientes entre sí en operaciones similares de negocio.
- 7) Para la adecuada aplicación de las políticas de precios de transferencia, las empresas del sector pesquero y demás sectores en general, deben tomar como referencia el rango intercuartil no ajustado, para comprar si sus exportaciones de atún realizadas en 2012 cumplen con el principio de la plena competencia.

RECOMENDACIONES

- 1) Las compañías del sector atunero deben hacer un análisis periódico en función al manejo de sus operaciones con partes relacionadas a nivel local o en el exterior, con la finalidad de disminuir posibles riesgos que lo impliquen a incumplir la política de precios de transferencia.
- 2) La aplicación eficiente de los precios de transferencia se convierte en una oportunidad para mejorar la carga tributaria del sector atunero.
- 3) Si bien la política de precios de transferencia es una medida que debe ser cumplida para evitar el fraude fiscal, las empresas ecuatorianas deben tomar conciencia respecto al manejo de sus costos tributarios, puesto que al declarar de forma correcta sus impuestos, contribuyen al mejoramiento del presupuesto general del Estado, favoreciendo la situación económica del país.
- 4) El presente trabajo de investigación sirve como una guía para las empresas del sector atunero y demás sectores en general, para tomar las medidas respectivas que le permitan aplicar eficiente su política de precios de transferencia y así estar enmarcado a las exigencias establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, R. (1996). *El método científico en las ciencias de la salud. Las bases de la investigación*. Ediciones Díaz de Santos.
- Artola, V. et Pazmiño, M. (2007). *Análisis de los Fondos Petroleros en el Ecuador*. Apuntes de Economía. Dirección General de Estudios: Quito.
- Audidores Valencianos Asociados (s.f.). *Los precios de transferencia y las operaciones vinculadas en España*. Recuperado de:
http://www.audidoresvalencianos.com/upload/files/Precios_de_Transferencia_y_Operaciones_Vinculadas.pdf
- Banco Central del Ecuador (2013). *Estadísticas Macroeconómicas: Presentación Coyuntural*. Dirección de Estadísticas Económicas. Quito.
- Briones, G. (1996). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. Instituto Colombiano para el fomento de la educación superior.
- Carrasco, C.; Ruiz, F. et Ycaza, W. (2004). *Análisis de la evasión fiscal en el impuesto a la renta del Ecuador*. Tesis de Grado. Facultad de Economía. ESPOL: Guayaquil.
- Diario Hoy (2012). Ecuador ha vendido en seis meses a Venezuela mas aún que en todo 2011. Recuperado de:
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-ha-vendido-en-seis-meses-a-venezuela-mas-atun-que-en-todo-2011-561233.html>
- Diario Hoy (2012). El sector pesquero tuvo pocas capturas pero más ingresos en 2012. Recuperado de:
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-pesquero-tuvo-pocas-capturas-pero-mas-ingresos-en-2012-566555.html>
- Ecuador Inmediato (2012). *Índice de evasión de impuestos aun es elevado en Ecuador, pese a nuevas políticas del SRI*. Recuperado de:
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=177269&umt=indice_evasion_impuestos_aun_es_elevado_en_ecuador_pese_a_nuevas_politicas_del_sri

- Ecuador Inmediato (2013). *Aumentan cifras de exportación y captura del atún*. Recuperado de:
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=192482&umt=aumentan_cifras_exportacion_y_capturas_del_atun
- El Diario (2013). Atún: Exportaciones y capturas en alza. Recuperado de: <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/255435-atun-exportaciones-y-capturas-en-alza/>
- García, F. (2005). *Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea*. Universidad de Valencia: Valencia.
- Gómez, J. C. (2010). *Evasión tributaria y equidad en América Latina*. CEPAL.
- González, J. (s.f.). *Introducción al estudio de los precios de transferencia*. Recuperado de:
http://www.bendiksenlaw.com/docs/publications/Introduccion_al_Estudio_de_los_Precios_de_Transferencia_060803.pdf
- Grant Thornton (s.f.). *Precios de transferencia: una herramienta estratégica*. Recuperado de:
<http://www.gtar.com.ar/servicios/BrochureTPArgentina.pdf>
- Hernández, Fernández et Baptista. (1991) *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill, México. Krueger, R.
- Información sobre la brecha fiscal de Chile* (s.f.).SII. Recuperado de: <http://www.sii.cl>
- Información sobre la brecha fiscal de Colombia* (s.f.). DIAN. Recuperado de: <http://www.dian.gov.co>
- Información sobre la brecha fiscal de Perú*. (s.f.). SUNAT. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe>
- Kerlinger, F. (1979). *Enfoque Conceptual de la Investigación del Comportamiento*. México, D.F.: Nueva Editorial Interamericana. Capitulo numero 8 ('Investigación experimental y no experimental').
- Mendoza, R. (2003). *Análisis sectorial del Atún y sus derivados. Apunte de Economía*. Dirección General del Estudios: Quito.

Ministerio de Finanzas (2010). *Proforma del Presupuesto General del Estado 2011. Justificativo de Ingresos y Gastos*. Gobierno Nacional del Ecuador.

Ministerio de la Coordinación de la Política Económica (2012). *Directrices para proforma del presupuesto general del Estado 2013 y la programación presupuestaria cuatrienal 2013-2016*. Gobierno Nacional del Ecuador.

OCDE (2011). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Recuperado de:
<http://www.contadores.com.ec/Archivos/Directrices.pdf>

Partes Relacionadas: Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI (2011).

Reyes, G. (2005). *Alternativas para controlar la evasión tributaria en el Ecuador*. Tesis de Maestría. Facultad de Seguridad y Desarrollo. Instituto de Altos Estudios Nacionales: Quito.

Reyes, J. (s.f.). *Precios de transferencia en Ecuador*. Recuperado de: <http://www.pbplaw.com/pbp2011/index.php/es/boletines-tributarios-2010/993-enero/284-boletin-tributario-resumen-ejecutivo-de-las-reformas-a-la-ley-organica-de-regimen-tributario-interno-y-a-la-ley-reformatoria-para-la-equidad-tributaria-del-ecuador>

Salazar, E. (2008). *Políticas de Precios de Transferencia y el Problema de la Comparabilidad de Precios en Compañías Peruanas*. IFA Grupo Peruano: Lima.

Sección Segunda: De los precios de transferencia, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI (2011).

TPA Global (s.f.). *El proceso de la fijación de precios de transferencia*. Recuperado de: <http://www.tpa-global.com/>

ANEXOS

Descripción de las Compañías Independientes

Segmento de Manufactura

1. Eternal Energy Pcl (THAI) 2091

GV (English Trade): Eternal Energy Public Company Limited, through its subsidiaries, engages in the production and sale of frozen seafood and canned seafood in Thailand. It also involves in land rental; and agriculture activities. It was formerly known as Sea Horse Public Company Limited and changed its name to Eternal Energy Public Company Limited in October 2009. The company is headquartered in Bangkok, Thailand. Copyright 2011 The McGraw-Hill Companies Inc.

2. Graal SA (POL) 2091

GV (English Trade): Graal Spolka Akcyjna provides various products in the fish processing industry in Poland. It offers canned fish, canned meat, smoked fish, seafood, Kawior, frozen fish, pickles, salinaty, fish salads, vegetable salads, and dinners under the Graal, Superfish, Coral, Kordex, Gaster, Tess, Meg, and EraRyb brand names. The company was founded in 1989 and is based in Wejherowo, Poland. Copyright 2011 The McGraw-Hill Companies Inc.

REU (English Trade): Business Summary:

Graal SA is a Poland-based company, mainly active in the fish processing industry. The Company products are sold under the brand names of Graal, SuperFish, Koral, Kordex, Gaster, Tess, Meg and EraRyb. Graal SA is the parent company of a capital group that comprises such companies as RC Consulting Sp. z o.o. (formerly Ruskij Caviar Sp. z o.o.), Koral Sp. z o.o., Kordex Sp. z o.o. engaged in fish processing and the distribution of fish products; Kooperol Sp. z o.o., engaged in the production of canned meat and pre-cooked dishes; Gaster Sp. z o.o, a producer of fish salads, and Superfish SA, engaged in the preparation of frozen fish products. During the 2010 fiscal year the Company has merged with its wholly owned subsidiary Polinord Sp. z o.o. The Group's product portfolio includes approximately 250 fish and meat products, which are distributed all over Poland and exported to the European countries.

3. Hagoromo Foods Corp (JPN) 2091

GV (English Trade): Hagoromo Foods Corporation engages in the manufacture and sale of food products in Japan. The company provides household canned food products, such as seafoods, fruits, vegetables, meat, pasta sauce, beverages, assorted gift sets, and pouches. It also offers a range of wholesale canned and bottled goods, and convenient pouches. Hagoromo Foods provides concentrated fish extract, fish oil, and fish meal. The company also packages aseptic boiled rice, as well as manufactures and sells pet food. Hagoromo Foods was established in 1931 as Goto Canning and changed its name to Shimizuya Co., Ltd. in 1947. The company changed its name to Goto Canning Products Co., Ltd. in 1948; to Hagoromo Canning Company in 1969; and to Hagoromo Foods, Inc. in 1987. Subsequently, it changed its name to Hagoromo Foods Corporation. The company is headquartered in Shizuoka ken, Japan. Copyright 2011 The McGraw-Hill Companies Inc.

REU (English Trade): Business Summary:

HAGOROMO FOODS CORPORATION is a Japan-based company mainly engaged in the manufacture and sale of food products. The Company operates in one business segment. The Food segment is engaged in the manufacture and sale of canned foods, pastas and pet foods. Through its subsidiaries, this segment is also engaged in the manufacture and sale of bonito flakes, flavored seaweeds and gift sets, as well as the transportation business, including shipping arrangement for products and payment arrangement for transportation companies. The Company is also engaged in the leasing of real estate. As of March 31, 2011, the Company had three subsidiaries and one associated company.

4. Hansung Enterprise (KOR) 2092

REU (English Trade): Business Summary:

HANSUNG ENTERPRISE Co.,Ltd is a Korea-based company engaged in fishing and seafood processing business. The Company operates in two businesses: marine products business, which provides tunas, pollacks and other fishes, and seafood processing business, which provides canned tunas, canned boiled mackerels, canned boiled sauries, smoked hams, laver products, frozen foods, dumplings, noodles, seasoned products, fish cakes, fried bean curds and pickled products.

5. Rex Industry Bhd (MY) 2091

GV (English Trade): Rex Industry Berhad, an investment holding company, primarily engages in the manufacture and distribution of canned and frozen food in Asia. It offers seafood products that include tuna,

salmon, sardines, mackerel, crabmeat, surimi crabmeat, shrimp, clam, squids, oyster, crayfish, mussels, cockle, escargot/snails, and seafood sauces. The company also provides meat products, including chicken and beef curry; and pastry products, such as Indian pancake, spring roll, buns, curry puff, and samosa. In addition, it offers canned vegetable products comprising mushroom, lettuce, young corn, and sweet corn; and ready meal, including instant serving rice/curry pouches and aluminum retort pouches for armed forces. Further, the company provides powder drinks of orange, grape, rose, and rose milk; trades in canned food and shelf stable convenience food; and manufactures and distributes frozen meat. It offers its products under the REX, ORCHID, NOISETTE, AAA, CINTA, FLOWER KING, GOLDFISH, SATELITE, and COOOL brand names. Rex Industry Berhad exports its products primarily to the United States, France, Japan, Singapore, Germany, and the Netherland. The company was founded in 1965 and is based in Penang, Malaysia. Copyright 2011. The McGraw-Hill Companies Inc.

REU (English Trade): Business Summary:

Rex Industry Berhad (RIB) is a Malaysia-based investment holding company. The Company, through its subsidiaries, is engaged in the manufacture and distribution of canned and frozen food. Its direct subsidiaries are Rex Canning Co. Sdn. Bhd., which is engaged in the manufacture of canned food and investment holding; Rex Trading Sdn. Bhd., which is engaged in trading of canned food and shelf stable convenience food; Fika Foods Corporation Sdn. Bhd., which is engaged in manufacture and distribution of frozen meat; Cinta Edar (Selatan) Sdn. Bhd., Rex Foods Sdn. Bhd., Best Aqua Food Sdn. Bhd., Cinta Edar (M) Sdn. Bhd., Fika Foods Marketing Sdn. Bhd., P.T. Rex Canning and Gainsasia International Limited. Operations are carried out in Malaysia, the United States of America, Europe and other Asian countries.

6. Thai Union Frozen Products (THA) 2091

GV (English Trade): Thai Union Frozen Products Public Company Limited, together with its subsidiaries, engages in the production and export of frozen and canned food products in Thailand and internationally. The company's products include canned tuna, frozen tuna loin, tuna pouch, and tuna cup; frozen salmon, canned salmon, and salmon pouch; canned sardine and sardine pouch; canned mackerel and mackerel pouch; fish snack; fresh and cooked frozen shrimp; frozen cephalopod; canned seafood; canned pet food; and bakery products, such as pie, roti, brownie, sandwich tuna, and breaded. It also involves in the production and distribution of animal feeds and agricultural products, as well as packaging, printing, pet food, and fishery operations. In addition, the company imports and distributes shrimp and other frozen seafood products; and operates deep-sea fishing vessels. It serves restaurant

chains, retailers, wholesalers, and food processors. Thai Union Frozen Products Public Company Limited was founded in 1988 and is based in Bangkok, Thailand. Copyright 2011. The McGraw-Hill Companies Inc.

REU (English Trade): Business Summary:

Thai Union Frozen Products Company Limited is a Thailand-based company engaged in the manufacture and export of frozen and canned seafood. It serves both local and international markets. The Company operates through six business areas: frozen and canned food products, animal feeds and agricultural products, packaging products, food business in domestic market, overseas investment, and fishing vessels. Its exported products include canned, pouched, and seal-contained tuna, sardine, mackerel and seafood, frozen shrimp, frozen tuna loin, frozen cephalopod, frozen salmon, ready-to-eat frozen food and pet food. Within the country, the Company offers fish and squid-based snacks, canned tuna and pet food under the brands: Fisho, Sealect and Bellotta respectively. As of December 31, 2010, it had four production factories in Samutsakhorn province. As of the same date, it had 27 subsidiary companies, with 17 companies in Thailand and 10 companies overseas.

7. Tropical Canning (THA) 2092

GV (English Trade): Tropical Canning (Thailand) Public Company Limited engages in the manufacture and trading of canned and pouched seafood products in Thailand and internationally. The company also engages in trading and agribusiness. Its international markets primarily include Australia, the Americas, and Africa. The company is based in Songkhla, Thailand. Copyright 2011. The McGraw-Hill Companies Inc.

REU (English Trade): Business Summary:

Tropical Canning (Thailand) Public Company Limited is a Thailand-based company engaged in the manufacture and export of canned and pouched seafood products. It distributes products under the brand name of TCB. The Company's products include regular tuna, canned salmon, canned sardine, canned shellfish and ready-to-serve products, as well as canned pet foods. It operates a factory in Songkhla with a production capacity of 62,755 tons per year. The Company distributes its products to Australia, the United States, Canada and other countries. As of December 31, 2010, the Company had three subsidiaries: Tropical Property and Development Co., Ltd., which is involved in the real estate development business; Elowfar Co., Ltd., which is the Company's representative for trading of the products, and Farm Fresh Products Manufacturing Co., Ltd., which is involved in the production of concentrated ketchup.

Información Financiera de las Compañías Comparables Segmento de Manufactura

Ejercicio 2010

Compañía	País	Ventas	Costo de Vtas	Gtos. Operat	Deprec	Ut. Opera.	Ivent.	Cuentas Por Cob.	Cuentas Por Pag.
ETERNAL ENERGY PCL	THA	9	57	0	7	-54	2	1	0
GRAAL SA	POL	492	386	73	12	13	66	138	86
HAGOROMO FOODS CORP	JPN	78,366	47,794	28,230	838	1,302	7,971	16,498	13,880
HANSUNG ENTERPRISE CO., LTD (PARENT)	KOR	253,611	204,889	35,980	600	12,077	27,775	21,817	28,287
REX INDUSTRY BHD	MYS	136	106	0	3	-2	61	45	9
THAI UNION FROZEN PRODUCTS	THA	71,507	60,770	6,107	1,206	3,424	21,383	9,759	5,910
TROPICAL CANNING (THAILAND)	THA	3,969	3,657	217	62	72	601	995	321

Ejercicio 2009

Compañía	País	Ventas	Costo de Vtas	Gtos. Operat	Deprec	Ut. Opera.	Ivent.	Cuentas Por Cob.	Cuentas Por Pag.
ETERNAL ENERGY PCL	THA	543	532	104	23	-230	3	1	0
GRAAL SA	POL	448	338	75	12	21	58	150	88
HAGOROMO FOODS CORP	JPN	80,733	49,684	27,795	900	2,149	8,554	15,792	12,243
HANSUNG ENTERPRISE CO., LTD (PARENT)	KOR	225,173	177,687	30,155	581	16,723	29,131	28,134	20,254
REX INDUSTRY BHD	MYS	163	123	0	4	5	63	44	8
THAI UNION FROZEN PRODUCTS	THA	68,994	57,474	6,308	1,076	4,136	16,008	6,656	2,630
TROPICAL CANNING (THAILAND)	THA	3,985	3,437	213	67	152	474	1,155	307

Ejercicio 2008

Compañía	País	Ventas	Costo de Vtas	Gtos. Operat	Deprec	Ut. Opera.	Ivent.	Cuentas Por Cob.	Cuentas Por Pag.
ETERNAL ENERGY PCL	THA	1,054	903	154	37	-40	260	230	45
GRAAL SA	POL	391	309	78	8	5	75	132	72
HAGOROMO FOODS CORP	JPN	80,413	54,280	24,795	890	217	9,403	13,927	13,418
HANSUNG ENTERPRISE CO., LTD (PARENT)	KOR	201,763	156,023	32,186	576	12,939	38,770	22,879	19,761
REX INDUSTRY BHD	MYS	174	127	0	4	6	60	43	11
THAI UNION FROZEN PRODUCTS	THA	69,048	59,291	5,922	1,000	2,835	19,326	8,304	3,448
TROPICAL CANNING (THAILAND)	THA	4,041	3,601	215	83	64	445	1,035	180

Ejercicio 2007

Compañía	País	Ivent.	Cuentas Por Cob.	Cuentas Por Pag.
ETERNAL ENERGY PCL	THA	274	83	20
GRAAL SA	POL	68	103	70
HAGOROMO FOODS CORP	JPN	9,742	13,798	13,840
HANSUNG ENTERPRISE CO., LTD (PARENT)	KOR	26,593	25,273	17,335
REX INDUSTRY BHD	MYS	51	50	14
THAI UNION FROZEN PRODUCTS	THA	16,078	6,524	2,976
TROPICAL CANNING (THAILAND)	THA	481	786	240

Tabla de Aceptación y Rechazo Segmento de Manufactura

Compañía	País	Aceptada	Controlada	Diferentes Actividades/ Funciones	Insuficiente Información Financiera
AJINOMOTO CO INC	JPN			x	
AJINOMOTO MALAYSIA BHD	MYS			x	
AKER SEAFOODS ASA	NOR			x	
ALLIANCE TUNA INTL INC	PHL			x	
AMER ITALIAN PASTA CO -CL A	USA			x	
ANGEL YEAST CO LTD	CHN			x	
ARCTIC GLACIER INCOME FUND	CAN			x	
ARIAKE JAPAN CO LTD	JPN			x	
ASAHIMATSU FOODS CO LTD	JPN			x	
ASIAN SEAFOODS COLDSTORAGE	THA			x	
ASIAN TEA & EXPORT LTD	IND			x	
ASSAM CO LTD	IND			x	
AUSTEVOLL SEAFOOD ASA	NOR			x	
BAC LIEU FISHERIES JSC	VNM			x	
BALANGODA PLANTATIONS LTD	LKA			x	
BUDERIM GINGER LTD	AUS			x	
CAFE SOLUVEL BRASILIA SA	BRA			x	
CCL PRODUCTS LTD	IND			x	
CELESTIAL NUTRIFOODS LTD	CHN			x	
CEREBOS PACIFIC LTD	SGP			x	
CHINA BOTANIC DVMT HLDGS LTD	CYM			x	
CHINA FLAVORS AND FRAGRANCES	CYM			x	
CHINA HUAREN ORGANIC PRODS	USA			x	
CHINA MARINE FOOD GROUP LTD	USA			x	
CIA CACIQUE DE CAFE SOLVEL	BRA			x	
CIA IGUACU DE CAFE SOLUVEL	BRA			x	
CLEAN SEAS TUNA	AUS			x	
CLEARWATER SEAFOODS INCM FD	CAN			x	
COBURG GROUP PLC	GBR			x	
DAESANG CORP	KOR			x	
DALIAN TIANBAO GREEN FOODS	CHN			x	
DANAH AL SAFAT FOODSTUFF CO	KWT			x	
DANISCO A/S	DNK			x	
DEVRO PLC	GBR			x	
DHARMA SAMUDERA FISHING INDS	IDN			x	
DHUNSERI TEA & INDUSTRIES	IND			x	
DIAMOND FOODS INC	USA			x	
DOMSTEIN ASA	NOR			x	

Compañía	País	Aceptada	Controlada	Diferentes Actividades/ Funciones	Insuficiente Información Financiera
DONGWON FISHERIES	KOR			x	
DOUTOR NICHIRETS HOLDINGS CO	JPN			x	
DSF INTL HLDGS LTD	AUS			x	
ETERNAL ENERGY PCL	THA	x			
ETOL CELJE	SVN			x	
EUROGERM	FRA			x	
FALA SA	FRA			x	
FARMER BROS CO	USA			x	
FINLAYS COLOMBO PLC	LKA			x	
FOOD EMPIRE HOLDINGS LTD	SGP			x	
FRENTE CO LTD	JPN			x	
FROSTA AG	DEU			x	
FUJICCO CO LTD	JPN			x	
GABAN CO LTD	JPN			x	
GLG LIFE TECH CORP (\$C)	CAN			x	
GLG LIFE TECH CORP (\$T)	CAN			x	
GOLDEN ENTERPRISES	USA			x	
GOODRICKE GROUP LTD	IND			x	
GRAAL SA	POL	x			
GREEN MTN COFFEE ROASTERS	USA			x	
GREENCORE GROUP PLC	IRL			x	
GRIEG SEAFOOD AS	NOR			x	
HAGOROMO FOODS CORP	JPN	x			
HANSUNG ENTERPRISE	KOR	x			
HERNG YIH FOOD INDL CO	TWN			x	
HIGH LINER FOODS INC	CAN			x	
HIGH LINER FOODS INC	CAN			x	
HOKKOKU CO LTD	JPN			x	
HOUSE FOODS CORP	JPN			x	
ICHIMASA KAMABOKO CO LTD	JPN			x	
INTL FISH FARMING CO	ARE			x	
INVENTURE GROUP INC	USA			x	
ISHIGAKI FOODS CO LTD	JPN			x	
JAYSHREE TEA	IND			x	
KANEMI CO LTD	JPN			x	
KBB RESOURCES BHD	MYS			x	
KERRY GROUP PLC	IRL			x	
KEY COFFEE INC	JPN			x	
KIANG HUAT SEAGULL TRDG FROZ	THA			x	
KUANG PEI SAN FOOD	THA		x		
KYOTARU CO LTD	JPN		x		
LEROY SEAFOOD GROUP ASA	NOR		x		
LIGHTHOUSE CALEDONIA ASA	NOR			x	
MARINE FARMS AS	NOR			x	
MARUTAI CO LTD	JPN			x	
MCCORMICK & COMPANY INC	USA			x	
MCLEOD RUSSEL INDIA LTD	IND			x	
MEDIFAST INC	USA			x	
MIKO NV	BEL			x	
MONTEREY GOURMET FOODS INC	USA			x	
MSC CO LTD	KOR			x	
MULTIEXPORT FOODS SA	CHL			x	
NATIONAL FOODS	PAK			x	
NATRA SA	ESP			x	
NATUREX SA	FRA			x	

Compañía	País	Aceptada	Controlada	Diferentes Actividades/ Funciones	Insuficiente Información Financiera
NICHIMO CO LTD	JPN			x	
NIHON SEIMA CO LTD	JPN			x	
NIPPON SUISAN KAISHA LTD	JPN			x	
REX INDUSTRY BHD	MYS	x			
NONG SHIM CO LTD	KOR			x	
NONG SHIM HOLDINGS	KOR			x	
NORWAY PELAGIC AS	NOR			x	
NUTRI PHARMA AS	NOR			x	
OCB BHD	MYS			x	
OCEAN INTERNATIONAL HLDGS	SGP			x	
OK FOOD INDUSTRY CO LTD	JPN			x	
OMAN FISHERIES CO	OMN			x	
ORIENTAL FOOD INDS HLDGS BHD	MYS			x	
ORIENTAL YEAST CO LTD	JPN			x	
OTTOGI CORP	KOR			x	
OYANG CORP	KOR			x	
PACIFIC ANDES INTL HLDGS LTD	BMU			x	
PEET'S COFFEE & TEA INC	USA			x	
PESCANOVA SA	ESP			x	
PRESIDENT RICE PRODUCTS PCL	THA			x	
PULMUONE HOLDINGS CO LTD	KOR			x	
PURECIRCLE LTD	GBR			x	
REDDY ICE HOLDINGS INC	USA			x	
ROCK FIELD CO LTD	JPN			x	
SAFOCO FOODSTUFF JSC	VNM			x	
SAMPYO FOODS CO LTD	KOR			x	
SAMYANG FOODS CO LTD	KOR			x	
SASINI TEA & COFFE	KEN			x	
SATO FOODS CO LTD	JPN			x	
SATO FOODS INDUSTRIES CO LTD	JPN			x	
SEAFRESH IND (THAI) PCL	THA			x	
SEKAR LAUT TBK	IDN			x	
SEKO SA	POL			x	
SHANGHAI KAICHUANG MARINE	CHN			x	
SIANTAR TOP TBK	IDN			x	
SILLA SEAFOOD CO LTD	KOR			x	
SOCIEDAD PESQUERA COLOSO SA	CHL			x	
STAR LAKE BIOSCIENCE COINC	CHN			x	
STRAUSS GROUP LTD	ISR			x	
SUPER COFFEEMIX MFG LTD	SGP			x	
SURAPON FOODS PCL	THA			x	
SWISS WTR DECAFFEINATED COFF	CAN			x	
TAIYO KAGAKU CO LTD	JPN			x	
TASSAL GROUP	AUS			x	
TATA COFFEE LTD	IND			x	
TATA TEA LTD	IND			x	
TEN REN TEA CO LTD	TWN			x	
THAI PRESIDENT FOODS CO LTD	THA			x	
THAI UNION FROZEN PRODUCTS	THA	x			
THE TRAFFIC GROUP LTD	AUS			x	
THREE-A RESOURCES BHD	MYS			x	

Compañía	País	Aceptada	Controlada	Diferentes Actividades/ Funciones	Insuficiente Información Financiera
TINGYI (CAYMAN ISLAND) HLDG	CYM			x	
TONGWEI CO LTD	CHN			x	
TOYO SUISAN KAISHA LTD	JPN			x	
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL	THA			x	
TROPICAL CANNING (THAILAND)	THA	x			
UNICAFE INC	JPN			x	
UNIQ PLC	GBR			x	
VAUGHAN FOODS INC	USA			x	
VISCOFAN SA	ESP			x	
WARABEYA NICHIO CO LTD	JPN			x	
WARREN TEA LTD	IND			x	
WATERBASE	IND			x	
WILLIAMSON MAGOR & CO LTD	IND			x	
YAIZU SUISANKAGAKU IND CO	JPN			x	
YUTAKA FOODS CORP	JPN			x	
Z-TRIM HOLDINGS INC	USA			x	
AAQ HLDG LTD	AUS				X
CONNORS BROS INCOME FUND	CAN				X
CONNORS BROS INCOME FUND	CAN				X
FP RESOURCES LTD	CAN				X
FP RESOURCES LTD	CAN				X
FRESHXTEND TECHNOLOGIES CORP	CAN				X
HUMPTY DUMPTY SNACK FOODS	CAN				X
ICELANDIC GROUP HF	ISL				X
MERISANT WORLDWIDE INC	USA				X
NEW WORLD PASTA CO	USA				X
SAJODAERIM CORPORATION	KOR				X
TIGA PILAR SEJAHTERA FOOD	IDN				X
Total		7	3	150	12