

UEES

UNIVERSIDAD ESPIRITU SANTO

**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TEMA: "IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA EN EMPRESAS EXPORTADORAS DE CAMARÓN
DEL ECUADOR"**

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

Autor

Denisse Yannuzzelli Roldós

Tutor

Jorge Ayala Romero

SAMBORONDÓN, MARZO

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios, por darme la fuerza y el valor para culminarlo, a mi familia por apoyarme constantemente en el cumplimiento de todos mis sueños y metas, a Mauricio por su comprensión y ayuda, y por último a mi tutor por el conocimiento impartido.

ÍNDICE GENERAL

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.	CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1.	<i>Problematización.....</i>	3
1.1.2.	<i>Delimitación del problema.....</i>	4
1.1.3.	<i>Formulación del problema.....</i>	5
1.1.4.	<i>Sistematización del problema.....</i>	5
1.1.5.	<i>Determinación del tema.....</i>	5
1.2.	OBJETIVOS.....	6
1.2.1.	<i>Objetivo General de la Investigación.....</i>	6
1.2.2.	<i>Objetivos Específicos de Investigación.....</i>	6
1.3.	JUSTIFICACIÓN.....	6
2.	CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL.....	8
2.1.	MARCO TEÓRICO.....	8
2.1.1.	<i>Precios de Transferencia.....</i>	8
2.1.2.	<i>Rentabilidad Esperada de la industria.....</i>	15
2.2.	MARCO LEGAL.....	18
2.2.1.	<i>Ley de Régimen Tributario Interno.....</i>	18
2.2.2.	<i>Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno.....</i>	22
2.3.	MARCO CONCEPTUAL.....	30
2.4.	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	32
2.4.1.	<i>Hipótesis General.....</i>	32
2.4.2.	<i>Hipótesis Particulares.....</i>	32
3.	CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	33
3.1.	DISEÑO, MODALIDAD Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	33
3.1.1.	<i>Diseño Investigativo.....</i>	33
3.1.2.	<i>Modalidad de Investigación.....</i>	33
3.1.3.	<i>Tipos de Investigación.....</i>	33
3.2.	LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	34
3.3.	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	34
3.3.1.	<i>Métodos.....</i>	34
3.3.2.	<i>Técnicas e instrumentos.....</i>	34
4.	CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	36
4.1.	LAS EXPORTADORAS DE CAMARÓN ECUATORIANAS Y SUS IMPLICANCIAS EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	36
4.1.1.	<i>El sector camaronero ecuatoriano, historia y evolución.....</i>	36
4.1.2.	<i>Descripción del Flujo de Procesos del Camarón.....</i>	39
4.1.3.	<i>Razones por las que una exportadora de camarón puede estar sujeta al Régimen de Precios de Transferencia.....</i>	42
4.1.4.	<i>Otras transacciones que pueden aplicar al sector camaronero.....</i>	44
4.2.	MÉTODOS APLICABLES AL SECTOR CAMARONERO EN SU	

PRINCIPAL TRANSACCIÓN.....	47
4.2.1. <i>Principio Arm´s Length</i>	47
4.2.2. <i>Análisis de comparabilidad: Relacionadas vs. Terceros independientes</i>	47
4.2.3. <i>Descripción de métodos de Precios de Transferencia aplicables al sector camaronero</i>	48
4.3. ANÁLISIS ECONÓMICO DE COMPAÑÍA EXPORCAM.....	58
4.3.1. <i>Antecedentes de compañía</i>	58
4.3.2. <i>Determinación de método aplicable a la transacción</i>	63
4.3.3. <i>Análisis CUP de exportaciones de camarón de EXPORCAM</i>	64
4.3.4. <i>Resultados del CUP de exportaciones</i>	66
4.4. DETERMINACIÓN DE RANGO PARA SECTOR CAMARONERO ..	67
4.4.1. <i>Determinación de método aplicable a la transacción de exportación de camarón valor agregado</i>	67
4.4.2. <i>Selección de las empresas independientes</i>	68
4.4.3. <i>Selección de Nivel de rentabilidad</i>	70
4.4.4. <i>Resultado de compañías independientes</i>	70
4.4.5. <i>Resultados ajustados de las compañías independientes</i> ...	71
4.4.6. <i>Resultados de la información financiera segmentada de EXPORCAM</i>	72
4.4.7. <i>Conclusión del análisis TNMM</i>	73
7.1. BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN	76
7.2. ANEXOS.....	77

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 : Información Financiera sin manipulación de Precios de Transferencia.....	9
Cuadro N° 2 : Información Financiera con manipulación de Precios de Transferencia.....	9
Cuadro N° 3 : Conceptualización y Operacionalización de Variables	32
Cuadro N° 4: Tallas exportadas por la Compañía.....	60
Cuadro N° 5: Diferentes presentaciones de Camarón Valor Agregado ...	61
Cuadro N° 6: Principales Clientes del Exterior en la División Empacadora	62
Cuadro N° 7: Análisis CUP por tipo de camarón.....	65
Cuadro N° 8: Muestra de Compañías Comparables.....	70
Cuadro N° 9: Determinación del Rango de Plena Competencia del MOTC	71
Cuadro N° 10: Determinación del Rango de Plena Competencia del MOTC	72
Cuadro N° 11: Estado Financiero segmentado de EXPORCAM - Valor Agregado	73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 : Exportaciones de Camarón en Libras	38
Gráfico N° 2: Exportaciones de Camarón en Libras	38
Gráfico N° 3 : Exportaciones de Camarón por Mercados	39
Gráfico N° 4 : Flujo de Proceso del Camarón	40
Gráfico N° 5: Precio Referencial Promedio Mensual	53
Gráfico N° 6: Porcentaje de Participación por Producto	59

i. RESUMEN

En la actualidad, existe por el lado de las multinacionales o compañías que mantienen transacciones con sus relacionadas en el exterior, la falta de conocimiento acerca de todos los temas implícitos en los Precios de Transferencia, esto trae una mala práctica en la aplicación de las normas existentes impuestas por la Administración Tributaria Ecuatoriana. Existen muy pocas compañías que conocen con detalles la aplicación de dichas normas, pero en realidad es un tema que todas deberían de conocer y hacerlo parte de las políticas de la compañía.

Dentro de la presente investigación se tomó al sector exportador camaronero ecuatoriano, debido a la importancia económica del mismo por ser mano de obra intensiva, así como el alto aporte que realiza en términos de generación de divisas al país. En lo que respecta a los análisis específicos, para que el resto del sector tenga un modelo a seguir, se tomó a la compañía EXPORCAM.

Los principales objetivos que se plantearon en la investigación fueron básicamente la determinación de cuáles son las razones y en qué momento las exportadoras de camarón del Ecuador se ven inmersas en el Régimen de Precios de Transferencia. Luego, se proporcionó al sector un conocimiento sobre cuáles son los métodos adecuados para justificar la política de Precios de Transferencia. Además, para que el sector tenga un ejemplo didáctico, se analiza la principal transacción de una importante exportadora de camarón del Ecuador, lo que les sirve como guía para que puedan realizar sus propios análisis económicos. Como último objetivo, se determinó un rango intercuartil en donde las diferentes exportadoras de camarón tengan una referencia, para que se encuentren libres de implicaciones de ajustes de Precios de Transferencia y también para que conozcan cual es el proceso de determinación de dicho rango.

Luego de la realización de la investigación se concluyó que, la principal transacción en la que se puede ver inmersa en Precios de Transferencia una compañía del sector camaronero es la “exportación de camarón en sus diferentes tipos” a compañías relacionadas del exterior.

Además se determinó que el principal método a utilizar al momento de analizar la transacción de exportación de camarón en presentación entero y cola, es el método de “Precio Comparable No Controlado” mediante comparables externos, principalmente con publicaciones de precios referenciales del MAGAP. A su vez, en lo que respecta a la exportación de camarón en su presentación valor agregado, el principal método es el

de “Márgenes Transaccionales” con su nivel de indicador de rentabilidad MOTC.

Posterior la realización del CUP a la compañía EXPORCAM en camarón entero y cola se concluyó que la misma en su transacción cumple el principio de plena competencia, debido a que los precios pactados con sus compañías relacionadas no son inferiores a los que hubiera pactado con partes independientes en condiciones similares de negocio.

En lo que respecta al análisis TNMM realizado a la transacción de exportación de camarón en su presentación valor agregado, se determinó que los resultados obtenidos dieron lugar a un rango de plena competencia de los MOTC ajustados promedio ponderado, por el período 2006 a 2008 que va de -8.4% a -1.7%. Por su parte, el MOTC obtenido por EXPORCAM fue de -1.7%. Consecuentemente se demuestra que la rentabilidad obtenida se encuentra dentro del rango de plena competencia.

I. INTRODUCCIÓN

En el Ecuador, con el objetivo de disminuir los canales de evasión y elusión tributaria, durante el tercer trimestre del año 2004 se impulsó la modificación del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, que culminó con la aprobación, mediante Decreto Ejecutivo N° 2430 publicado en el Registro Oficial N° 494 del viernes 31 de diciembre del 2004, del proyecto para aplicar metodologías para la regulación de Precios de Transferencia en las transacciones comerciales que se realicen entre empresas relacionadas, tanto internamente como en el exterior.

Desde la fecha de incorporación en la norma tributaria ecuatoriana de los Precios de Transferencia hasta el momento, la Administración Tributaria ecuatoriana ha realizado algunas fiscalizaciones de importancia. En la actualidad una de las más oídas y que ha causado fuertes debates es la de Bananera Noboa, donde el ajuste por Precios de Transferencia determina una glosa que asciende a un monto de USD 226,288,017.83¹.

Debido a que la Administración Tributaria Ecuatoriana, con el paso del tiempo, mantiene un nivel más estricto con respecto a los análisis publicados en los estudios de Precios de Transferencia por las compañías, es importante que todos los sectores de relevancia en el país estén alerta y tengan un amplio conocimiento en todo lo que conlleva los Precios de Transferencia.

Dentro de la presente investigación se tomará al sector exportador camaronero ecuatoriano, debido a la importancia económica del mismo por ser mano de obra intensiva, así como el alto aporte que realiza en términos de generación de divisas al país, lo que lo vuelve un blanco fácil para fiscalizaciones por parte de la Administración Tributaria.

Los principales objetivos de la investigación serán básicamente determinar cuáles son las razones y en qué momento las exportadoras de camarón del Ecuador se ven inmersas en el Régimen de Precios de Transferencia. Luego, se proporcionará al sector un conocimiento sobre cuáles son los métodos adecuados para justificar la política de Precios de Transferencia. Además, para que el sector tenga un ejemplo didáctico, se analizará la principal transacción de una importante exportadora de camarón del Ecuador, lo que les servirá como guía para que puedan realizar sus propios análisis económicos. Como último objetivo, se

¹ Artículo de Periódico "El Comercio" publicado el 09 de Mayo de 2010.

determinará un rango intercuartil en donde las diferentes exportadoras de camarón tengan una referencia, para que se encuentren libres de implicaciones de ajustes de Precios de Transferencia y también para que conozcan cual es el proceso de determinación de dicho rango.

1. CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematicación

En el Ecuador, la mayoría de compañías que mantienen transacciones con relacionadas del exterior se encuentran en constante crecimiento, dicho crecimiento presenta cuestiones fiscales cada vez más complejas tanto para el Servicio de Rentas Internas como para las propias compañías. En el caso de la Administración Tributaria, la misma impone el Régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador, buscando evitar que empresas vinculadas o relacionadas manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables.

Con la imposición de dicho régimen todas las compañías que mantienen transacciones con el exterior deben de estar al tanto de toda la Ley, Reglamento y Resoluciones que la Administración Tributaria publica para poder aplicarlas en sus entidades.

Una política de precios no puede ser establecida, para luego ser ignorada. La política debe responder a un entorno empresarial cada vez más dinámico y turbulento y debe ser revisada en forma permanente, como mínimo cada vez que se reestructure el negocio del grupo o aparezcan nuevos tipos de transacciones. Esto no debe ser una tarea difícil si se realiza por el personal apropiado, que esté bien informado sobre los objetivos del análisis y que cualquier modificación necesaria a la política sea implementada rápidamente en la compañía. Una actualización de la política de Precios de Transferencia debe formar parte del proceso habitual de revisión de la estrategia general del negocio. La actualización de las políticas puede ayudar a asegurar que la política sigue cubriendo todas las transacciones entre relacionadas realizadas por la empresa, así como producir resultados que cumplan el principio de plena competencia, para así evitar sorpresas desagradables.

A pesar de todo, la realidad es que en la actualidad existe, por el lado de las multinacionales o compañías que mantienen transacciones con sus relacionadas en el exterior, la falta de conocimiento acerca de todos los temas implícitos en los Precios de Transferencia, esto trae una mala práctica en la aplicación de las normas existentes impuestas por la Administración Tributaria Ecuatoriana. Existen muy pocas compañías que conocen con detalles la aplicación de dichas normas, pero en realidad es

un tema que todas deberían de conocer y hacerlo parte de las políticas de la compañía. En general, se puede decir que los Precios de Transferencia son una herramienta muy importante tanto para los contribuyentes o compañías como para la Administración Tributaria debido a que determinan en gran medida los ingresos y los gastos, y por consiguiente las utilidades gravables de empresas relacionadas o vinculadas en diferentes jurisdicciones fiscales, es por esto que debe ser conocida por todos.

Debido a que se conoce de la falta de conocimiento de las compañías con respecto a Precios de Transferencia, el presente informe pretende mostrar la correcta aplicación de la norma, ser una guía útil para que la persona que lo lea entienda lo que es Precios de Transferencia y pueda aplicarlo en su compañía sin problema.

1.1.2. Delimitación del problema

Los sectores que podrían verse inmersos en temas de Precios de Transferencia son casi todos, esto es debido a los procesos de internacionalización y globalización que manejan. En particular, el presente trabajo se centra en el sector exportador camaronero, ya que el mismo representa el tercer rubro más importante del país en términos de exportaciones, luego del petróleo crudo y del banano². El sector camaronero exportó en el año 2009 la cantidad de 299,333,926 libras que representan un ingreso aproximado de USD 607,254,114³ por concepto de divisas y por ende un alto pago de impuestos a la Administración Tributaria, es por esto que es necesario hacer un análisis del impacto que tiene la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia en este sector.

Adicionalmente, dicho sector constituye uno de los mayores grupos de proveedores de producto a países industrializados, lo que dicha transferencia de precios puede ser una vía para la evasión de impuestos entre empresas relacionadas económicamente.

A su vez es de suma importancia el estudio del impacto de los Precios de Transferencia en el sector exportador camaronero ecuatoriano, debido a que la Administración Tributaria está realizando seguidas fiscalizaciones en los sectores de importancia económica, entonces los mismos deben estar alerta y conocer bien la normativa de Precios de Transferencia para

² Información tomada del Banco Central del Ecuador

³ Información tomada de la CORPEI <http://www.corpei.org>

poder aplicarla correctamente.

El periodo durante el cual se realiza el conocimiento científico es el año 2009.

El área geográfica en la cual se va a realizar la investigación: Ecuador, Costa, Guayaquil, Sector Camaronero, Empresa EXPORCAM (Debido al alto grado de confidencialidad de la información, se le otorga un nombre ficticio a la compañía. Vale aclarar que el resto de información es verídica.) En general, se le brinda al sector camaronero un conocimiento de lo que son los Precios de Transferencia, mediante la aplicación de los análisis a la compañía EXPORCAM, para que les sirva de ejemplo útil y puedan aplicarlos correctamente en sus compañías pertenecientes a dicho sector.

1.1.3. Formulación del problema

¿Cuál es el impacto que produce la aplicación de la legislación de Precios de Transferencia sobre las empresas exportadoras de camarón del Ecuador?

1.1.4. Sistematización del problema

- 1) ¿Cuáles son los métodos que pueden ser utilizados por las exportadoras de camarón a efectos de justificar la política de Precios de Transferencia?
- 2) ¿Las transacciones de la principal empresa exportadora de camarón cumplen con el principio de plena competencia?
- 3) ¿El establecimiento de un rango intercuartil de la rentabilidad esperada de la industria puede liberar a las exportadoras de camarón de posibles implicaciones de Precios de Transferencia?

1.1.5. Determinación del tema

Impacto de la aplicación de precios de transferencia en empresas exportadoras de camarón del Ecuador.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General de la Investigación

Evaluar el impacto que produce la aplicación de la legislación de Precios de Transferencia sobre las empresas exportadoras de camarón del Ecuador.

1.2.2. Objetivos Específicos de Investigación

- 1) Proporcionar al sector exportador camaronero un conocimiento teórico acerca de los métodos que pueden ser utilizados a efectos de justificar la política de Precios de Transferencia.
- 2) Comprobar si las transacciones de la principal empresa exportadora de camarón cumplen con el principio de plena competencia.
- 3) Establecer un rango intercuartil de la rentabilidad esperada de la industria, libre de posibles implicaciones de Precios de Transferencia.

1.3. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación se justifica desde tres puntos de vista. Desde el punto de vista práctico, ya que la misma propone a la necesidad una solución, la cual es la determinación de un rango de la rentabilidad esperada de la industria para que las empresas camaroneras lo tomen como referencia para estar libres de posibles implicaciones de Precios de Transferencia con la Administración Tributaria. Además proporciona al sector un conocimiento acerca de los métodos de Precios de Transferencia que pueden utilizar para su compañía.

Desde el punto de vista teórico, esta investigación generará reflexión y discusión, tanto sobre el conocimiento existente del área investigada, como dentro del ámbito de las Ciencias Empresariales, ya que en si conllevará a la comparación de precios del mercado con precios referenciales, análisis de estados financieros, determinación de razones financieras, entre otros temas que conllevan a la aplicación de conocimientos existentes.

Desde el punto de vista metodológico, esta investigación está generando la aplicación de un nuevo método de investigación para generar conocimiento válido y confiable dentro del área de Precios de Transferencia en particular y de las Ciencias Empresariales en general.

Por otra parte, en cuanto a su alcance, esta investigación abrirá nuevos caminos para las empresas exportadoras de camarón y profesionalmente pondrá en manifiesto los conocimientos adquiridos durante mi carrera y permitirá sentar las bases para otros estudios que surjan partiendo de la problemática aquí especificada.

2. CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Precios de Transferencia

Uno de los principales causantes del crecimiento sostenido del comercio ha sido el comercio intercompañía; es decir, el comercio realizado entre las diferentes filiales de empresas multinacionales, las cuales poseen cadenas de producción y comercialización integradas internacionalmente, y gestionan sus recursos estratégicos y financieros desde una perspectiva mundial.

Como resultado de este incremento exponencial en las transacciones intercompañía, ha surgido en las diferentes autoridades fiscales la preocupación por verificar que las mismas han sido pactadas como entre partes independientes, es decir, si cumplen con el denominado principio arm's length, con el objeto de asegurar la fuente de renta nacional y evitar la transferencia de base imponible entre diferentes jurisdicciones a través de la manipulación de precios.

A modo de clarificar como funcionaría una manipulación de estas características, se puede considerar el siguiente ejemplo: Una compañía ecuatoriana se dedica a la producción y exportación de un bien determinado, cuyo costo total por unidad es de USD 500 y que suele ser vendido en los mercados internacionales a entidades independientes en USD 1.500. Por cada producto vendido la compañía obtiene una ganancia de USD 1.000 (Ganancia = USD 1.500 - USD500), la cual es gravada a la tasa del 25% de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno (pagando entonces USD 250 de impuesto por unidad). A los efectos de minimizar el pago de impuestos la empresa ecuatoriana podría establecer una compañía relacionada en un país de baja o nula tributación y triangular el producto a través de dicha compañía relacionada, vendiéndoselo a la misma al costo y obteniendo una ganancia nula por cada operación (USD 500 – USD 500 = 0), y por lo tanto no pagando impuesto alguno en Ecuador. La Compañía relacionada luego lo vendería al tercero independiente en condiciones normales, obteniendo una ganancia de USD 1.000 (USD 1.500 – USD 500) que estaría gravada a la tasa del país de baja o nula tributación, que podría ser 0%, y por lo tanto evitar el pago de impuesto a nivel de grupo económico. En los cuadros a continuación se comparan los dos esquemas anteriormente descritos.

Cuadro N° 1 : Información Financiera sin manipulación de Precios de Transferencia

Concepto	Ecuador
Venta	1,500
Costos y Gastos	500
Ganancia	1,000
Tasa de Impuesto	25%
Impuesto Pagado	250
Ganancia después de impuestos	750

Fuente y Elaboración: La Autora

Cuadro N° 2 : Información Financiera con manipulación de Precios de Transferencia

Concepto	Ecuador	Compañía Relacionada	Nivel Grupo
Venta	500	1,500	2,000
Costos y Gastos	500	500	1,000
Ganancia	-	1,000	1,000
Tasa de Impuesto	25%	0%	0%
Impuesto Pagado	-	-	-
Ganancia después de impuestos	-	1,000	1,000

Fuente y Elaboración: La Autora

Es por esto que, Precios de Transferencia es un régimen por el cual la Administración Tributaria puede ejercer un control fiscal sobre la determinación de la renta grabable y sus elementos. Según las directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE, los Precios de Transferencia son “los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas”.

Por otro lado según la Ley de régimen tributario interno del Ecuador “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.”

Dichos conceptos son los más importantes, y los que se deben tomar en cuenta cuando se quiere realizar un análisis debido a que en el Ecuador uno se rige por la Ley para poder determinar cualquier tema relacionado a Precios de Transferencia y a la vez se basa en los lineamientos de la OCDE que es la guía general.

2.1.1.1. Partes Relacionadas

Para que exista Precios de transferencia debe existir una parte relacionada. Al existir una compañía que realice transacciones con su relacionada, sea esta del exterior o local, ya está envuelta en Precios de Transferencia. Es por esto que es de suma importancia saber determinar lo que es una compañía o parte relacionada.

Como concepto general se puede decir que parte relacionada es cuando existen vínculos directos o indirectos en la toma de decisiones de una compañía en otra. Además existen 4 criterios de vinculación, los cuales son administración, dirección, control y capital.

Debido a que la presente tesina se realiza en base al sector camaronero ecuatoriano, se toma en cuenta la Ley de Régimen Tributario Interno del Ecuador, la cual presenta varios puntos adicionales para poder llamar a una compañía como relacionada, los mismos se detallan a continuación:

Según la LORTI “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.
2. Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
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.
4. Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.

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

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

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

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

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

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

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. 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.

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

2.1.1.2. Principio de plena competencia

El principio de “arm’s length” o principio de plena competencia es otra base fundamental para Precios de Transferencia. Este es aceptado internacionalmente y consiste en analizar las transacciones celebradas entre partes relacionadas, como si se tratara de operaciones celebradas entre partes independientes. Este es un principio que siempre debe de prevalecer en los Precios de Transferencia.

El consenso internacional prefiere este principio sobre el principio de prorrateo o “global formulary apportionment”, el cual basa la distribución de utilidades en parámetros que no siempre representan comparables adecuados, ya que no necesariamente reflejan las funciones, riesgos y recursos de una negociación.

2.1.1.3. Métodos para aplicar el principio de plena competencia

El análisis de las operaciones celebradas entre partes relacionadas, la Administración Tributaria ecuatoriana establece en la Ley de Régimen Tributario Interno seis métodos para que cada compañía mediante la aplicación de los mismos pueda reflejar el principio de plena competencia.

Cada uno de estos métodos establecidos, van en orden desde los

directos hasta los indirectos. A continuación se detalla cada uno de dichos métodos:

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

Este método es el más directo de todos, ya que se realiza una comparación de precios con comparables internos o comparables externos. Al decir comparación de precios con comparables internos, es cuando se analizan los precios pactados con compañías relacionadas versus compañías terceras. Por otro lado, la comparación con comparables externos es cuando se analizan los precios pactados con compañías relacionadas versus cotizaciones de información pública de precios referenciales.

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

El RPM es un método de rentabilidad a nivel bruta que aplica para compañías que realizan funciones simples de distribución, sin procesos que agreguen un valor significativo al producto. Dicho método tiene un indicador de nivel de rentabilidad llamado Gross Margin y la fórmula para su respectivo cálculo es la siguiente:

GM: Utilidad Bruta/Ventas

iii. COST PLUS - Costo Adicionado

El COST PLUS es un método de rentabilidad a nivel bruta que aplica a compañías que realicen operaciones referidas a la actividad de manufactura. La fórmula para su respectivo cálculo es la siguiente:

CP: Utilidad Bruta/Costo de Ventas

iv. Método de Distribución de Utilidades y Método Residual de Distribución de Utilidades

Dicho método es no tradicional, y no es utilizado para los análisis de Precios de Transferencia en el Ecuador por tema de preferencia para la administración tributaria, y además que en su mayoría no aplica para las empresas Ecuatorianas.

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

El TNMM es un método indirecto, es uno de los más utilizados por las compañías que realizan los informes de Precios de Transferencia debido a que si todos los métodos anteriores fueron descartados por no compatibilidad de características se debe aplicar el TNMM como última instancia. Dicho método se lo mide mediante la rentabilidad a nivel operativo y consta de varios indicadores de nivel de rentabilidad.

El primer indicador de nivel de rentabilidad es el Retorno sobre Ventas – Return over Sales (ROS), el mismo aplica para compañías que ejerzan actividades de distribución. La fórmula para su respectivo cálculo es la siguiente:

$$\text{ROS: Utilidad Operativa/Ventas}$$

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. La fórmula para su respectivo cálculo es la siguiente:

$$\text{MOTC: Utilidad Operativa}/(\text{Costo de Ventas} + \text{Gastos Operativos})$$

Por último se encuentra el indicador de nivel de rentabilidad Retorno sobre capital empleado – Return Over Capital Employed (ROCE), el mismo que aplica para probar transacciones en las que se ven involucradas activos. La fórmula para su respectivo cálculo es la siguiente:

$$\text{ROCE: Utilidad Operativa}/\text{Activos Totales}$$

En general esas son las características y fórmulas de cada uno de los métodos que se necesita aplicar para un análisis de Precios de Transferencia, si se desea saber más detalles de cada método, referirse al artículo 85 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno detallado en el Marco legal.

2.1.1.4. Rango de Plena competencia

El rango de plena competencia es aquel que muestra el cuartil superior, mediana y cuartil inferior de las rentabilidades obtenidas de las compañías comparables a la que se esté analizando. Es un proceso que ocurre luego de la determinación de comparables, donde tienes a todas las compañías y sus rentabilidades en base al método determinado, aquí se calcula el rango de plena competencia el cual elimina los picos de dichas

rentabilidades.

En términos generales se puede decir que si el margen de rentabilidad de la compañía analizada se encuentra dentro de dicho rango, es porque está cumpliendo el principio de plena competencia. Si se encuentra fuera del rango, dependiendo del tipo de transacción que se esté analizando puede tener posibles implicaciones de ajuste de Precios de Transferencia frente a los ojos de la Administración Tributaria. Si se desean más detalles, referirse al artículo 87 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno.

2.1.2. Rentabilidad Esperada de la industria⁴

La rentabilidad es una herramienta de medición de la productividad o rendimiento de una compañía. La misma se determina mediante el uso de razones financieras.

2.1.2.1. Uso de las razones financieras

Los elementos importantes para poder determinar las razones financieras son los cuatro estados financieros básicos, el estado de resultados, balance general, estado de utilidades retenidas y estado de flujos de efectivo. Básicamente, en el análisis de los estados financieros se basa en el uso de razones o valores relativos. El análisis de razones financieras implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las fuentes básicas de datos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general la empresa.

2.1.2.2. Comparaciones de tipos de razones financieras

El análisis de razones financieras no es solamente el cálculo de una razón dada. Es más importante la interpretación del valor de la razón, es por esto que se pueden realizar tres tipos de análisis el seccional, series de tiempo y combinado. A continuación se detalla cada uno de los diferentes análisis existentes:

i. Análisis seccional

El análisis seccional implica la comparación de razones financieras de diferentes compañías dentro de un mismo periodo de tiempo.

⁴ Libro Principios de Administración Financiera de Lawrence Gitman.

Dentro de este análisis se incluye a otro tipo de análisis llamado Benchmarking, el mismo va muy encadenado con los principios de Precios de Transferencia de comparación de rentabilidades de una compañía con su competencia o empresas de negocios similares.

La comparación con los promedios de la industria también se maneja dentro del Benchmarking. Dichos promedios se pueden encontrar en Almanac of Business and Industrial Financial Ratios, Dun&Bradstreet's Industry Norms and Key Business Ratios, Business Month, entre otras.

Muchas personas creen de manera equivocada que una empresa bajo análisis puede verse favorable cuando tiene su promedio mucho mejor que el de la industria. Sin embargo, este punto de vista puede ser erróneo, ya que el valor de una razón que es mucho mejor que la norma puede indicar problemas que, en un análisis más cuidadoso, podrían ser más graves de lo que la razón ha sido peor que el promedio de la industria. Por lo mismo, es de suma importancia analizar e investigar las desviaciones o diferencias hacia cualquier lado de los promedios de referencia para detectar las áreas en las que la compañía no se encuentra bien.

ii. Análisis de series de tiempo

El análisis de series de tiempo evalúa el desempeño de una compañía mediante el tiempo. Realiza la comparación del desempeño de la compañía en la actualidad con los resultados del pasado, mediante las diferentes razones existentes, permite a los analistas evaluar el progreso de la empresa. El desarrollo de tendencias se puede ver utilizando comparaciones de varios años. Tal como se comentó en el análisis seccional, cualquier cambio brusco que exista de un año a otro debe de ser analizado, ya que puede ser síntoma de un mayor problema.

iii. Análisis Combinado

El análisis combinado es una mezcla entre el análisis seccional y el análisis de series de tiempo. Esta combinación da la posibilidad de evaluar la tendencia en el comportamiento de las razones financieras en relación con la tendencia de la industria.

2.1.2.3. Precauciones en el uso de análisis de razones

Existen ciertas precauciones en el uso de las razones financieras, las

mismas que son detalladas a continuación:

- Cuando existe una desviación muy grande en la razón de la compañía con respecto a la razón de la industria o referencia puede indicar la existencia de un problema.
- Si se quiere realizar un análisis completo de la compañía se deben usar varias razones financieras, ya que solo una no abarcaría todas las necesidades de lo que se requiere. Si es que se va a analizar una parte específica se puede tomar una o dos razones, de lo contrario la recomendación es que se utilicen varias.
- Si se va a realizar un Benchmarking o comparación de análisis de series de tiempo se debe de tomar estados financieros de fechas similares. Se debe realizar esto para que los efectos de la estacionalidad no alteren los resultados, y por ende en base a estos tomar malas decisiones que pueden afectar a la compañía.
- Es recomendable utilizar estados financieros auditados para que no exista ningún error o cambio.
- Los datos financieros que se están comparando se deben haber desarrollado de la misma manera.

2.1.2.4. Categorías de razones financieras

Las razones financieras están divididas en 5 categorías, las cuales son de liquidez, de actividad, de deuda, de rentabilidad y de mercado. De acuerdo a las diferentes razones financieras existentes, en lo que respecta a análisis de Precios de Transferencia se utiliza a las razones financieras, las mismas que son también llamadas métodos para probar que se cumple el “principio de Arm’s Length”.

2.2. MARCO LEGAL

Todos los artículos que se detallan a continuación son de suma importancia para entender lo que es Precios de Transferencia y a la vez para poder determinar cómo se debe analizar a lo que se analiza en la presente tesina.

2.2.1. Ley de Régimen Tributario Interno

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.

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.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 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.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que

tenga derechos.

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

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

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

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

En el reglamento a esta Ley se establecerán los términos y porcentajes a los que se refiere este artículo.

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.

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.

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.

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.

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

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;

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,

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.

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.

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

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.

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

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.

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

- 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.

2.2.2. Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 4.- Partes relacionadas.- Con el objeto de establecer partes relacionadas, a más de las referidas en la Ley, la Administración Tributaria con el fin de establecer algún tipo de vinculación por porcentaje de capital o proporción de transacciones, tomará en cuenta, entre otros, los siguientes casos:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

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

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

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

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.

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.

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.

Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia.- Para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno:

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

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

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.

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.

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

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

(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.

(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,

(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.

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

No obstante la extensión de la presente opción a otras operaciones internacionales, solo resultará procedente cuando la Administración

Tributaria hubiere comprobado de forma fehaciente que las operaciones entre partes relacionadas se realizaron a través de un intermediario internacional que no siendo el destinatario final de la mercadería, no reúne los requisitos enumerados anteriormente.

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

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

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

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

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

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

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

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

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,

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.

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:

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,

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

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.

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.

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.

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.

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.

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

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

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

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

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

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

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

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

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

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.

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.

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

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

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

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

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.

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.

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.

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.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

- 1) Exportaciones: Es transferencia de mercancía o producto de un país a otro para su uso o consumo definitivo:
- 2) Fiscalizaciones: Es la actividad de inspección que realiza la Administración tributaria de un país para verificar que se están pagando los impuestos adecuados.
- 3) Partes Relacionadas: Es cuando existen vínculos directos o indirectos en la toma de decisiones de una compañía en otra. Además existen 4 criterios de vinculación, los cuales son administración, dirección, control y capital.
- 4) Multinacionales: Son aquellas compañías que no solo están establecidas en su país de origen, sino también se constituyen en otros países para realizar sus actividades.
- 5) OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ("OCDE") es un organismo constituido por países con economías normalmente desarrolladas que cuentan entre sus objetivos con el de establecer lineamientos generales para facilitar el comercio internacional.
- 6) Precios de Transferencia: Son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas relacionadas.
- 7) Transacciones Intercompañía: Son todas las actividad que se realizan entre compañías relacionadas.
- 8) Ajuste por Precios de Transferencia: Cuando la rentabilidad de una compañía analizada se encuentra fuera del rango Intercuartil de las compañías comparables, la Administración Tributaria solicita a la compañía que se realice un ajuste en la base imponible del pago de impuestos con el valor adicional que se determina.
- 9) Comparables Externos: Al momento de realizar un análisis en base a los métodos de precios de transferencia, se puede realizar con comparables externos, esto quiere decir realizar la comparación con cotizaciones públicas de precios, o en base a compañías comparables.

- 10) Comparables Internos: Al momento de realizar un análisis en base a los métodos de precios de transferencia, se puede realizar con comparables internos, esto quiere decir realizar la comparación del consumo de relacionadas con el de no relacionadas.
- 11) Evasión tributaria: Es una figura jurídica que consiste en no pagar de manera voluntaria los tributos exigidos por la Ley del país.
- 12) Elusión tributaria: Es una figura jurídica que consiste en el no pago de impuestos, refugiándose en los vacíos legales.
- 13) Principio de Plena Competencia: Consiste en analizar las transacciones celebradas entre partes relacionadas, como si se tratara de operaciones celebradas entre partes independientes.
- 14) Métodos Transaccionales: Son los diferentes métodos para poder analizar las transacciones entre compañías relacionadas. Entre esos se encuentran los detallados en el marco teórico o en el Reglamento de Ley de Régimen Tributario Interno.
- 15) Rango Intercuartil: El rango de plena competencia o intercuartil es aquel que muestra el cuartil superior (75%), mediana (50%) y cuartil inferior (25%) de las rentabilidades obtenidas de las compañías comparables a la que se esté analizando.
- 16) Precios Referenciales del MAGAP: Son publicaciones periódicas proyectadas de precios mínimos referenciales para las diferentes tallas y tipos de camarón para que las empresas exportadoras de camarón del Ecuador tengan una referencia y además para regular en general los precios de todo el sector. Son publicadas por el Ministerio de Agricultura, ganadería, acuicultura y pesca.
- 17) Precios URNER BARRY: Emite publicaciones de precios históricos del camarón en sus diferentes tallas, los mismos que representan los precios junto con la tendencia real del mercado camaronero de los EEUU.
- 18) Benchmarking: Es un tipo de análisis seccional en el que se comparan los valores de las razones de la empresa con los de un competidor clave o grupo de competidores.

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General

La aplicación de la legislación de Precios de Transferencia genera un alto impacto sobre las empresas exportadoras de camarón del Ecuador.

2.4.2. Hipótesis Particulares

- 1) La proporción de conocimiento al sector exportador camaronero sobre los métodos que pueden ser utilizados ayuda al entendimiento de los Precios de Transferencia.
- 2) Las transacciones de la principal empresa exportadora de camarón cumplen con el principio de plena competencia.
- 3) La aplicación de un rango intercuartil de la rentabilidad esperada de la industria, puede liberar a las exportadoras de camarón de posibles implicaciones de Precios de Transferencia.

2.4.3. Conceptualización y Operacionalización de las Variables

Cuadro N° 3 : Conceptualización y Operacionalización de Variables

Variables	Indicadores
Precios de Transferencia	Competencia
	Compañías Comparables
Exportadoras de camarón	Participación del mercado
	Demanda del camarón
Principio de Plena Competencia	Competencia
	Compañías terceras
	Compañías Relacionadas
Volatilidad de los precios del mercado	Oferta
Rentabilidad Esperada	Utilidad neta

3. CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. DISEÑO, MODALIDAD Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Diseño Investigativo

La presente investigación tendrá un diseño de tipo no experimental, ya que las variables tales como exportadoras de camarón, rentabilidad esperada y Precios de Transferencia no van a ser afectadas, debido a que serán solamente identificadas, analizadas, descritas y explicadas.

3.1.2. Modalidad de Investigación

La modalidad de la investigación que se aplicará será descriptiva, correlacional y explicativa.

Será descriptiva, ya que está direccionada a la descripción de hechos o fenómenos delineados en cada una de las variables. Será correlacional, porque se asocian las diferentes variables establecidas y se determina el comportamiento de las mismas. Por último será explicativa, debido a que cada una de las variables o análisis realizado me orienta a la comprobación de las hipótesis determinadas.

3.1.3. Tipos de Investigación

Los tipos de investigación que se utilizarán serán el descriptivo, explicativo, documental, de campo, mixta, comparativa y evaluativa.

Será descriptiva ya que se intentará responder interrogantes como quien, donde, como, cuando, como y porque interesada en describir y explicar las características del impacto de los precios de transferencias sobre las exportadoras de camarón.

También será explicativa ya que tratará de explicar que tan afectadas se ven las exportadoras con los precios de transferencias.

Será documental ya que la investigación se realiza a través de la consulta de documentos adoptando diferentes formas y técnicas de organización para la aplicación de procedimientos.

Será de campo ya que el estudio se realizará en el lugar y el tiempo en que sucede el fenómeno en condiciones no artificiales para ser efectiva la

predicción de sus consecuencias.

Será mixta ya que participa la documental y la de campo.

Será comparativa ya que utiliza cada tipo de investigación comparando los hechos o fenómenos y ajustando los modelos y diseños investigativos con la ayuda de la metodología científica.

Por último, será evaluativa ya que está dirigida a lo social pero puede ser aplicada en otros ámbitos, mide los resultados evaluando su eficiencia en la sociedad en relación con los objetivos propuestos para llevar a cabo su proyección y programación.

3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

De las 63 compañías que existen en el Ecuador dedicadas a la exportación de camarón, de acuerdo a lo que se conoce del mercado, aproximadamente 5 compañías se rigen bajo el régimen de Precios de Transferencia, ya que mantienen transacciones con relacionadas del exterior. En este sentido, debido a la disponibilidad de la información, se tomará a una sola compañía para la realización del análisis, la misma que representa el 32% entre las compañías sujetas al mencionado régimen.

3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1. Métodos

Los métodos que se utilizarán para la investigación serán el de observación, inductivo, deductivo, síntesis, comparativo y estadístico. Con dichos métodos lograré recolectar la información necesaria para detectar las variables, fuentes y técnicas que ayudarán a determinar el proceso del análisis y así llegar a las conclusiones.

3.3.2. Técnicas e instrumentos

La técnica que se utilizará para la presente investigación será la de observación. Con dicha técnica se tomarán las estadísticas publicadas del sector camaronero en las diversas fuentes citadas en la bibliografía, para poder analizarlas y en base a la misma determinar el efecto en la industria del sector camaronero, para así sacar las respectivas conclusiones.

Esta técnica ayudará a enfocar la investigación a los puntos directos de

información, para poder extraer de la misma todo lo necesario para probar las diferentes hipótesis.

4. CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Las exportadoras de camarón ecuatorianas y sus implicancias en el Régimen de Precios de Transferencia

4.1.1. El sector camaronero ecuatoriano, historia y evolución⁵

Según el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, el sector acuícola camaronero ecuatoriano inició su desarrollo en la década del 60, cuando un pequeño grupo de empresarios de la Provincia de El Oro, incursionó en esta actividad, desarrollando infraestructura de piscinas al pie del mar, siguiendo el modelo de los países del sur-oeste asiático.

Las primeras exportaciones se dieron a partir de 1968 y ya para los años 70, el volumen de exportación comenzó a elevarse llegando a representar el 5% de las exportaciones no petroleras ecuatorianas.

En la década de los 80, esta actividad toma impulso y el volumen de exportación llega a niveles del 28.5%, superando los niveles de los principales productos tradicionales como el banano y el cacao. En esa misma década, en el año 83 se presenta en el país un fenómeno del Niño que destruyó mucha infraestructura productiva, sobre todo agrícola, sin embargo y a pesar de que la infraestructura del sector camaronero se afectó y la producción disminuyó, los efectos positivos de este fenómeno se vieron reflejados en el incremento de la larva silvestre, insumo principal de esta actividad.

Entre los años 1987 y 1988, la actividad camaronera llegó a su punto máximo de producción y exportaciones, convirtiéndose en el primer rubro de exportaciones no petroleras. Los siguientes 12 años fue de un crecimiento sostenido ocupando siempre los primeros lugares dentro de los productos de exportación.

En la década del 90, comenzó a disminuir la rentabilidad del sector, a pesar de que la producción y ventas se mantenían en los mismos niveles. Esta situación se debió a la paulatina caída de los precios internacionales por la incursión de nuevos países de América y Asia como ofertantes de este producto. En esa misma década, a nivel local y debido a políticas monetarias, el sector recibió un fuerte golpe al dejar de percibir la entrega

⁵ Informe de Estructura de Costos del Sector Camaronero Ecuatoriano publicado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

anticipada de divisas, que equivalía a un crédito en sucres a la tasa de interés de las operaciones dólares. Por otra parte, en el país se aflojaron los controles sobre las tasas internas de interés, con lo que se incrementó el costo del dinero, a la vez que subió el precio de los combustibles, y el Sucre se fortaleció frente al Dólar.

En cuanto a la producción de camarones, a partir del año 1989, el sector comenzó a enfrentar serios problemas de enfermedades, para lo cual no estaba preparado y que lo tomó por sorpresa. La primera enfermedad en aparecer fue la denominada “Síndrome de las Gaviotas” que ocasionó gran mortandad en las piscinas camaroneras.

En 1991, apareció otra enfermedad del camarón denominada Síndrome de Taura, debido a que fue la zona donde se la detectó por primera vez. Esta enfermedad agobió al sector durante algunos años y recién en 1997 se superó este síndrome y con la llegada de otro Fenómeno del Niño, la producción mejoró y aparentemente hubo un repunte en la producción.

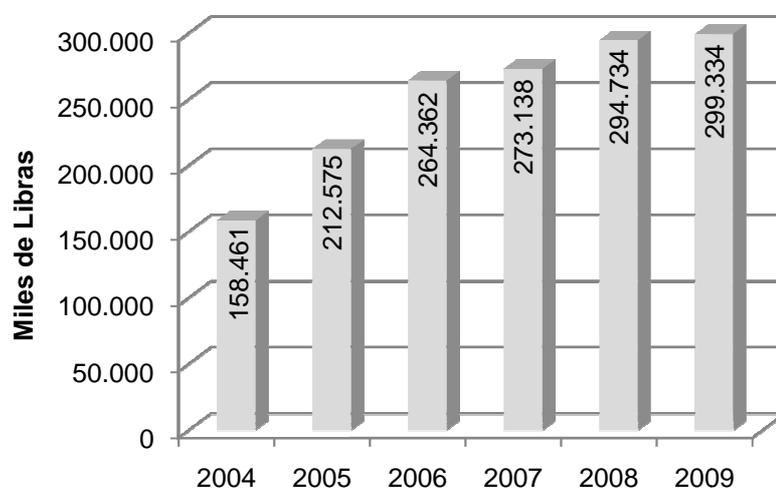
En mayo de 1999, se detectó los primeros síntomas de Mancha Blanca en el país y rápidamente se extendió a todas las provincias camaroneras, generando una abrupta caída del 67% en la producción y una catástrofe en la industria camaronera ecuatoriana.

La disminución de la producción ecuatoriana acentuada en el 2000 provocó el alza de los precios internacionales, sin embargo, el ingreso de los países asiáticos en la oferta de camarón blanco de forma masiva a partir del 2001 ocasionó la caída de los precios, siendo esta otra de las causas que han afectado al sector camaronero ecuatoriano.

A partir del 2001, el sector comienza a recuperarse y la producción se va incrementando paulatinamente a una tasa promedio del 16%, salvo en el 2008, año en que disminuyó en un 3%.

Actualmente, el sector acuicultor es uno de los más afectados por la crisis económica mundial. En vista de la reducción de la demanda a nivel mundial, el Ecuador exportó en el año 2009 un total de USD 607.3 millones valor FOB, equivalente a un total de 299.3 millones de libras exportadas. A pesar de incrementar las libras exportadas en un 1.6% en relación al 2008, los ingresos por exportaciones se redujeron en un 9.8%. Este resultado significa que la libra exportada tuvo un precio promedio menor al obtenido en el 2008. A continuación se muestran las exportaciones históricas del camarón en libras.

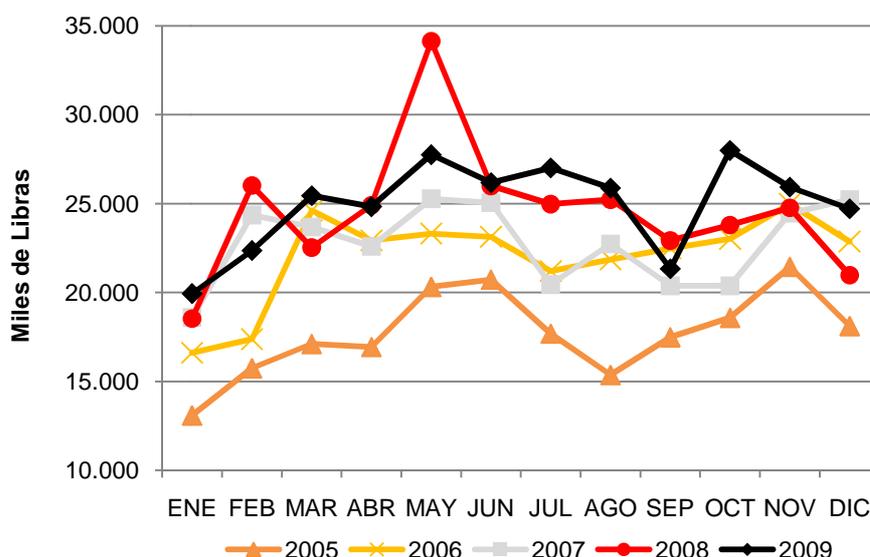
**Gráfico N° 1 : Exportaciones de Camarón en Libras
Al 31 de Diciembre de 2009**



Fuente: Estadísticas de la Cámara Nacional de Acuicultura.
Elaboración: La Autora

Durante el 2009 las exportaciones cayeron en el mes de septiembre, sin embargo para el mes de octubre repuntaron manteniendo el promedio tal como se muestra a continuación:

**Gráfico N° 2: Exportaciones de Camarón en Libras
Al 31 de Diciembre de 2009**

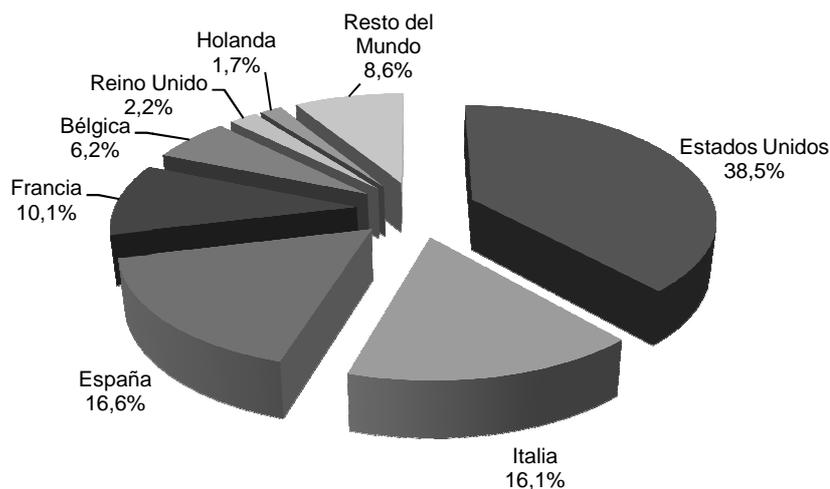


Fuente: Estadísticas de la Cámara Nacional de Acuicultura.
Elaboración: La Autora

Por otro lado, los principales mercados donde se dirige el camarón ecuatoriano son Europa y Estados Unidos. Durante el 2009 Estados

Unidos mantuvo una participación como destino de las exportaciones del 38.5%, similar al 2008. También entre los principales países se encuentran Italia, España, Francia, Bélgica, Reino Unido y Holanda, los cuales en conjunto con Estados Unidos suman 91.4% de participación en las exportaciones tal como se puede observar a continuación:

**Gráfico N° 3 : Exportaciones de Camarón por Mercados
Al 31 de Diciembre de 2009**



Fuente: BCE al 09-02-2010.

Elaboración: La Autora

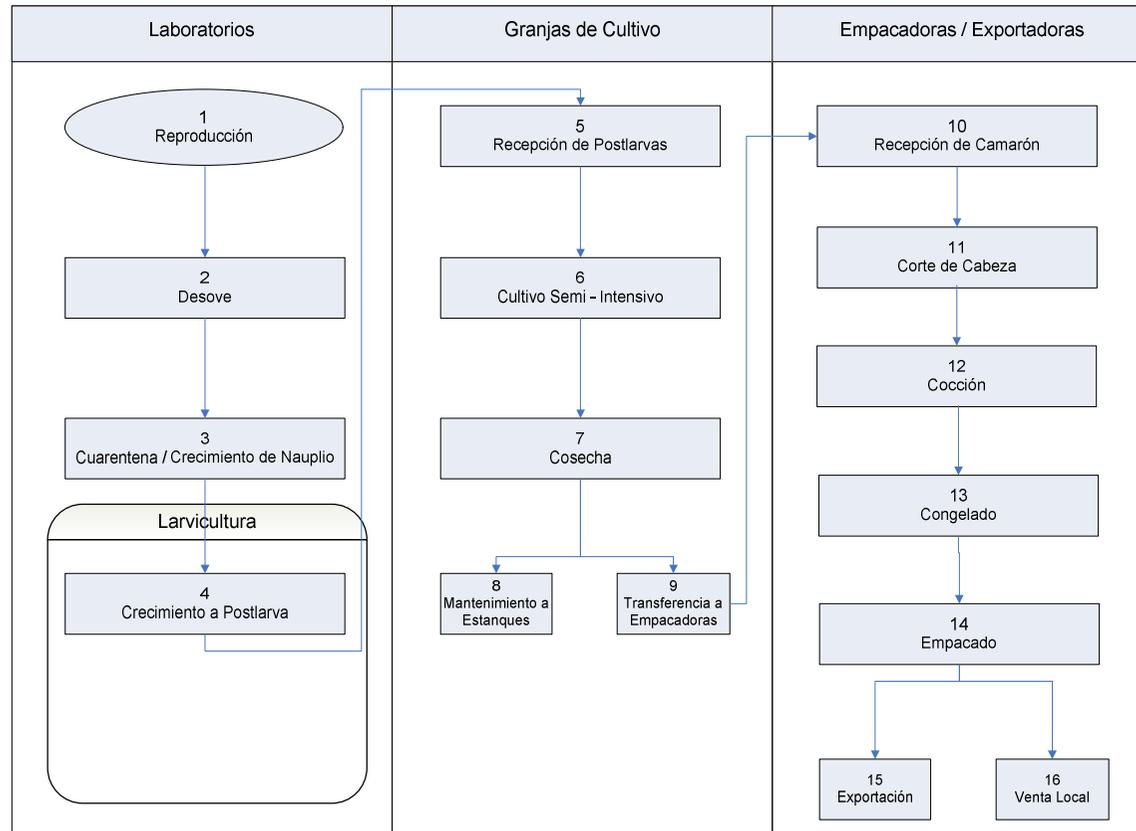
Entre las tallas más exportadas de camarón se encuentran: 20/30, 30/40, 40/50, 50/60 y 60/70 en lo que corresponde a camarón Entero, y 21/30, 31/40, 41/50, 51/60 y 61/70 en lo que corresponde a camarón Cola.

4.1.2. Descripción del Flujo de Procesos del Camarón

Las empacadoras de camarón, más conocidas como exportadoras de camarón, son empresas de gran envergadura, por el nivel de inversiones, sobre todo en infraestructura y cámaras de frío que requieren los mercados internacionales. Necesitan una alta disponibilidad en capital de trabajo por la fase cíclica de la cosecha del camarón en cautiverio.

En el Ecuador, de la producción total de camarón, el 98% es exportado y el 2% es destinado al mercado local. El camarón antes de ser vendido al mercado local o externo, pasa por un largo proceso, el mismo que le da la calidad particular necesaria para poder ser exportado. A continuación se detalla dicho proceso:

Gráfico N° 4 : Flujo de Proceso del Camarón



Fuente: Informe de Estructura de Costos del Sector Camaronero Ecuatoriano publicado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

Elaboración: La Autora

Tal como el gráfico anterior lo detalla existe un largo proceso del camarón hasta llegar a ser vendido. Este proceso comienza con la selección de los “reproductores”, machos y hembras. En la primera fase, se juntan a ambos en tanques de reproducción (1).

Una vez fecundadas, las hembras son sacadas y separadas en tanques comunales o individuales (para evitar el contagio de enfermedades) para el desove (2).

Posteriormente, los nauplios son puestos en otro tanque de incubación para que crezcan (3) y se desarrollen.

Los nauplios son cuidados en laboratorios denominados de larvicultura (4), la alimentación y el cuidado de los tanques es más riguroso. Permanecen entre 26 hasta 31 días, hasta que alcanzan el estado de postlarvas cuando son trasladados y recibidos (5) en las piscinas camaroneras para su cultivo.

En el Ecuador, los camarones son cultivados (6) bajo un sistema extensivo o semi-intensivo, donde el agua se bombea para el recambio, son alimentados con balanceados y suplementos alimenticios.

Luego de unos 4 meses durante el aguaje, se realiza la cosecha (7) utilizando redes de pesca.

Una vez retirados los camarones, se secan las piscinas y se realiza un Mantenimiento (8) de los estanques para adecuarlos a otros grupos de postlarvas. Los camarones cosechados son transportados (9) en furgones refrigerados o en camiones con hielo a la planta empacadora.

Una vez recibidos (10) en la planta empacadora, son lavados en agua helada con estrictos controles de calidad y pesados. Posteriormente, pueden ser descabezados (11), cocinados (12), congelados (13) y empacados (14) en cajas de cartulina dependiendo de su tamaño y peso.

Una vez empacados están listos para ser exportados (15) o vendidos localmente (16) en sus distintas presentaciones.

Es en la exportación (15), donde la exportadora de camarón debe de estar alerta acerca de la entidad a la que le está vendiendo el producto, con quien está manteniendo dichas transacciones, ya que es aquí donde tiene las mayores posibilidades de estar sujeta al Régimen de Precios de

Transferencia, debido a las características del giro del negocio en el que se maneja.

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

Una exportadora de camarón 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.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 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.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

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

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

En el caso de que una exportadora de camarón mantenga operaciones con partes relacionadas, tiene la posibilidad de quedar exenta del Régimen de Precios de Transferencia si es que tiene un impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables; si es que no realiza operaciones con países ubicados en paraísos fiscales y si es que no mantiene suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables.

Como cumplimiento formal a las exportadoras de camarón 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

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.

En el caso de la exportadora EXPORCAM, la misma que se toma en la presente investigación para análisis, entra dentro del Régimen de Precios de Transferencia debido a que sus exportaciones a una compañía equivalen al 50% de sus ventas, cumpliendo con la definición del punto (13) antes mencionado. A su vez sus transacciones superan los USD 5'000,000, por lo que está sujeta a la presentación formal de un estudio de Precios de Transferencia.

4.1.4. Otras transacciones que pueden aplicar al sector camaronero

Si bien la principal y más común transacción que puede tener una exportadora de camarón, es la “exportación de camarón en sus diferentes tipos”. Adicional a esta, las compañías también pueden mantener otras transacciones, sean estas de ingreso, egreso, activo o pasivo, que pueden ser llevadas a análisis en un estudio de Precios de Transferencia. Dichas transacciones son detalladas a continuación:

- 1) Exportación de inventarios no producidos
- 2) Servicios intermedios de la producción (maquila)
- 3) Servicios administrativos
- 4) Seguros y reaseguros
- 5) Comisiones
- 6) Honorarios
- 7) Regalías
- 8) Publicidad
- 9) Asistencia técnica
- 10) Servicios técnicos

- 11) Intereses sobre préstamos
- 12) Comisiones sobre préstamos
- 13) Arrendamientos
- 14) Venta de acciones
- 15) Venta de obligaciones
- 16) Exportación de activos fijos
- 17) Venta de bienes intangibles
- 18) Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
- 19) Garantías
- 20) Otros ingresos (puede incluir dividendos)
- 21) Rendimientos por otras inversiones
- 22) Utilidad o pérdida por derivados financieros
- 23) Prestación de otros servicios
- 24) Garantías
- 25) Otros egresos
- 26) Utilidad o pérdida por derivados financieros
- 27) Prestación de otros servicios
- 28) Importación de inventarios para producción
- 29) Importación de inventarios para distribución
- 30) Importación de activos fijos
- 31) Adquisición de acciones

32) Inversiones

33) Adquisición de bienes intangibles

34) Préstamos o créditos

35) Otros Activos

36) Préstamos o créditos

37) Otros pasivos

Todas esas son los diferentes tipos de operaciones que una compañía exportadora de camarón puede tener, sin embargo, en la presente investigación nos centraremos en el análisis de la principal y más común transacción con relacionada que mantienen la mayoría de camaroneras del Ecuador que es “la exportación de camarón en sus diferentes tipos”, enfocándonos en la empresa EXPORCAM.

4.2. Métodos Aplicables al Sector Camaronero en su principal transacción

Luego de determinar las razones y el momento en el que una exportadora de camarón 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 camarón en sus diferentes tipos”.

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 camarón 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 camarón, en su transacción “exportación de camarón en sus diferentes tipos”, los precios que pacte con una relacionada del exterior en la venta de camarón 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. Terceros independientes

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 camarón en sus diferentes tipos” de la compañía EXPORCAM, mediante un método de rentabilidad, se debe analizar a EXPORCAM con una compañía que mantenga los mismas 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 EXPORCAM 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 camarón, de la misma talla, 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 camaronero

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 camaronero 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 camaronero 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 camarón realice sus exportaciones con relacionadas, a través de intermediarios internacionales que no sean destinatario final del camarón, 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 métodos, 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 camarón 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 camarón 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 camarón exportado a una entidad relacionada del exterior contra el precio unitario en libras del camarón exportado a un tercero independiente por fecha de embarque, país de destino, tipo de camarón, talla de camarón 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 camarón encontrar exportaciones de camarón 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 camarón 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 camarón 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 camarón 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 camarón 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 quiero 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, tipo de camarón, talla de camarón y monto de libras exportadas.

Existen tres diferentes tipos de camarón que pueden ser exportados, estos son el camarón entero, el camarón cola y el camarón 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 camarón entero y cola. Esto es debido a que no existen las diferentes presentaciones que pueden considerarse dentro del camarón valor agregado en los precios públicos o referenciales. Por esta razón el camarón en presentación de valor agregado se debe de analizar separadamente, mediante un método que analice la rentabilidad exclusiva de ese tipo de camarón.

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

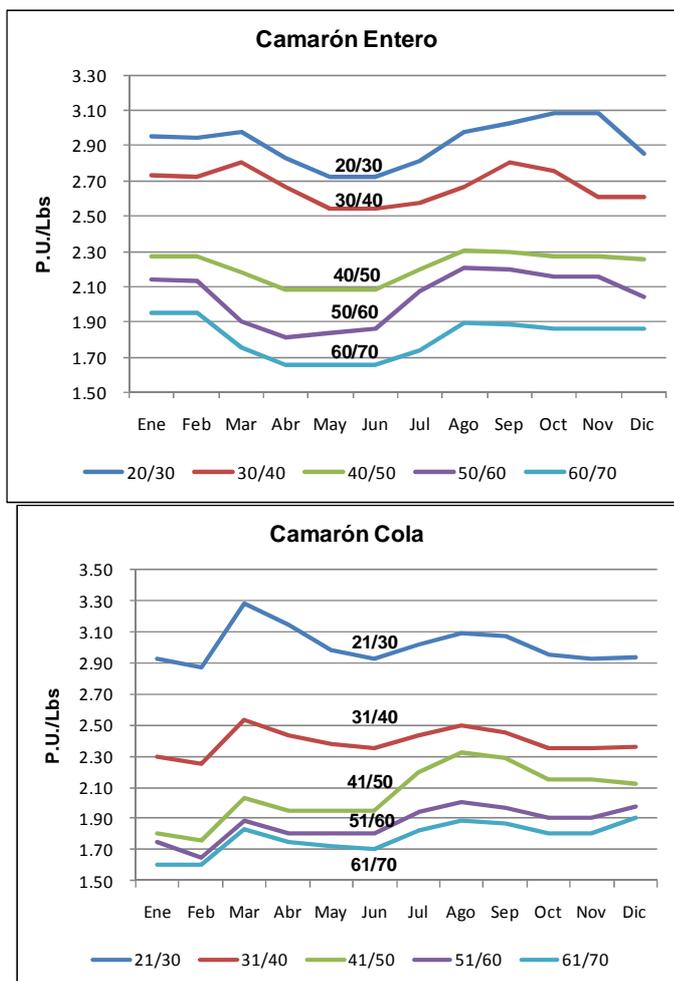
El sector camaronero cuenta con algunas entidades que dentro de sus principales funciones mantienen la regulación de los precios del mercado de camarón, además de la publicación de precios referenciales para que estos sirvan de referencia para los diferentes exportadores o productores.

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 las diferentes tallas y tipos de camarón para que las empresas exportadoras de camarón 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 camarón.

En el Anexo 3 se detallan dichos precios por tipo de camarón cola y entero del año 2009, para que sirva de referencia, como una plantilla didáctica para la aplicación de un CUP externo, vale mencionar que dichos precios se encuentran en término FOB. A continuación se presentan la variación de los precios referenciales promedio mensual del MAGAP al 2009:

**Gráfico N° 5: Precio Referencial Promedio Mensual
Al 31 de Diciembre de 2009**



Fuente: Estadísticas de la Cámara Nacional de Acuicultura.
Elaboración: La Autora

Además de los precios mínimos referenciales del MAGAP, existe otra referencia en cuestión de precios que toman las compañías exportadoras de camarón del Ecuador, esta referencia son las publicaciones realizadas por una compañía estadounidense llamada URNER BARRY. Dicha compañía emite publicaciones de precios históricos del camarón en sus diferentes tallas, los mismos que representan los precios junto con la tendencia real del mercado camaronero de los EEUU. A pesar de ser una compañía que publica precios de otro país, las exportadoras ecuatorianas lo toman como referencia ya que los mercados y realización de producto se manejan en condiciones similares. En el Anexo 4 se detallan dichos precios por tipo de camarón cola y entero del año 2009, para que sirva de referencia, como una plantilla didáctica para la aplicación de un CUP externo, vale mencionar que el mismo es precio de consumidor final.

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 camarón, 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 camarón 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 relacionadas 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 Costo Adicionado – COST PLUS

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 camarón, 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 camarón 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 relacionadas 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 camarón, si es que la compañía que lo exporta es una empacadora, 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 camarón 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 camarón, si es que la compañía que lo exporta es una empacadora, 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 camarón 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.

4.3. Análisis Económico de compañía EXPORCAM

Luego de determinar el momento y las razones en el que una exportadora de camarón puede verse inmersa en el Régimen de Precios de Transferencia, además de conocer cuáles son las principales transacciones que pueden tener, y por último analizar todos los métodos aplicables al sector, podemos proceder a realizar un análisis económico real de la compañía EXPORCAM. Vale mencionar que el siguiente análisis va a proporcionar un amplio conocimiento con respecto a Precios de Transferencia a las exportadoras de camarón, adicionalmente puede ser tomado por ellos como una guía para que realicen sus propios análisis.

4.3.1. Antecedentes de compañía

EXPORCAM está ubicada en la ciudad de Guayaquil, inicio sus actividades con el objeto de dedicarse al cultivo, industrialización, comercialización y exportación del camarón en diferentes especies y tamaños.

La visión de EXPORCAM se enfoca en consolidar su liderazgo en exportación, proveyendo al mercado internacional productos de alta calidad que satisfagan la amplia gama de exigencias expresadas por sus clientes y consumidores.

Para lograr ese objetivo EXPORCAM cuenta con un equipo permanentemente enfocado a la excelencia, el mejoramiento continuo, la conservación y preservación del medio ambiente. Resumiendo sus valores corporativos en liderazgo, creatividad y perennidad.

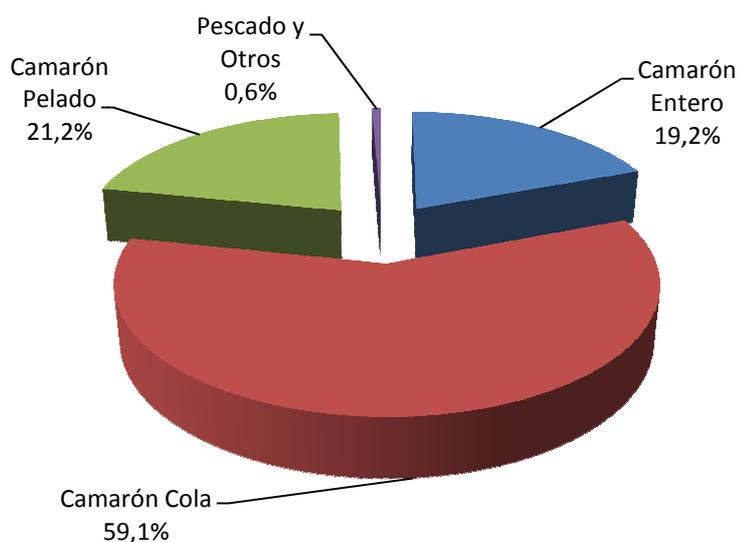
La mayor parte de ingresos de la compañía provienen de la línea de empaçado de camarón.

La planta procesadora y empacadora de camarón cuenta con las más modernas instalaciones y los mejores equipos de clasificación, cocción y congelación, las mismas que cumplen con las más exigentes normas de la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos y otros exigentes mercados.

Todos los productos son elaborados bajo estrictos estándares de HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), entre otros, y en el caso de camarón orgánico cuenta con estrictos controles y normas adicionales.

El principal producto comercializado dentro de esta División es el camarón en sus presentaciones Cola (solo la cola del camarón, sin la cabeza), Entero (el camarón completo) y Valor Agregado (camarones en diferentes presentaciones), las cuales a su vez van dirigidas en un 98.2% al exterior y el 1.8% restante al mercado local. A continuación se detallan los porcentajes de participación por tipo de camarón:

**Gráfico N° 6: Porcentaje de Participación por Producto
Al 31 de Diciembre de 2009**



*Fuente: Información proporcionada por la Compañía
Elaboración: La Autora*

Dentro de los principales tipos de camarón que la compañía exporta se encuentra el camarón cola y el camarón entero, estos son identificados por sus tallas, las cuales se detallan a continuación:

Cuadro N° 4: Tallas exportadas por la Compañía

Clase	Talla
COLA	16/20
	21/25
	26/30
	31/35
	36/40
	41/50
	51/60
	61/70
	71/90
	91/110
	110/UP
ENTERO	10/20
	20/30
	30/40
	40/50
	50/60
	60/70
	70/80
	80/100
	100/120
	120/140
	140/200

Fuente: Información proporcionada por la Compañía

Elaboración: La Autora

Dentro de las exportaciones de camarón cola se encuentran 11 tallas, de igual manera en lo que respecta al camarón entero. Estas tallas representan la cantidad de camarón que posee cada libra exportada, por ejemplo si se toma la talla 71/90 de camarón cola, quiere decir que por libra exportada de dicha talla van a haber de 71 a 90 camarones en presentación cola. De la misma manera, si se toma la talla 120/140 de camarón entero, quiere decir que por libra exportada de dicha talla van a haber de 120 a 140 camarones en presentación entero. Conocer acerca de este tipo de detalles del producto es de suma importancia al momento de la realización de un análisis económico de Precios de transferencia, ya que si se considera el factor de comparabilidad al momento de hacer el análisis toda la información debe de estar subdividida por este tipo de detalle.

En lo que respecta al camarón valor agregado este viene en diferentes presentaciones las cuales son detalladas a continuación:

Cuadro N° 5: Diferentes presentaciones de Camarón Valor Agregado

Presentación	Estado
Ez-Peel	Crudo y Cocinado
Pull Veined	Crudo
Peeled Shrimp	Crudo y Cocinado
Skewers	Crudo
Breaded	Crudo
Shell-On	Crudo, Cocinado y Blanqueado
Head-On	Crudo y Cocinado
Rings	Cocinado
Pop Corn Shrimp	Crudo

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Elaboración: La Autora

De acuerdo a lo relevado en la compañía, la principal transacción que maneja con el exterior es la “exportación de camarón en sus diferentes tipos”. Tal como las cifras antes detalladas lo indican, la compañía exporta el 98.2% de sus productos, por lo que las posibilidades de ingresar al Régimen de Precios de Transferencia son amplias. Es aquí donde se debe comenzar a analizar si ingresa dentro del régimen o no, para esto se toma a los clientes a los que se ha exportado, para conocer si existen compañías relacionadas según las definiciones que da la Ley de Régimen Tributario Interno, que ya fue analizado anteriormente. A continuación se detalla la participación de las exportaciones realizadas al exterior por cliente:

**Cuadro N° 6: Principales Clientes del Exterior en la División
Empacadora
Al 31 de Diciembre de 2009**

Cliente	País	% Participación en Ventas
Cliente 1	Uruguay	54.70%
Cliente 2	Uruguay	5.57%
Cliente 3	Italia	1.77%
Cliente 4	Estados Unidos	1.68%
Cliente 5	Canadá	1.15%
Cliente 6	Chile	1.11%
Cliente 7	Francia	1.10%
Otros Clientes menores al 1% del total de ventas		32.92%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Elaboración: La Autora

Tal como se detalla, la compañía realiza exportaciones a diversas compañías ubicadas en diversos países como Uruguay, Italia, Estados Unidos, entre otros. Ninguno de dichos países son considerados paraísos fiscales en el año 2009, periodo fiscal en el que se realiza el análisis, por ende se descarta por ese lado que alguna compañía pueda ser relacionada.

Por otro lado, se conoce que ninguna de dichas compañías participa directa o indirectamente en la dirección, administración o control de EXPORCAM.

En lo que respecta a porcentaje de participación en ventas, la mayoría de las ventas a las compañías poseen porcentajes bajos, a excepción del "Cliente 1", del cual se mantienen ingresos por un 54.70% del total de las ventas la división empacadora. Al representar más del 50% de los ingresos, de acuerdo a lo explicado anteriormente en partes relacionadas, y tal como la Ley de Régimen Tributario Interno lo indica, se considera al "Cliente 1" como parte relacionada de EXPORCAM debido a la proporcionalidad de las transacciones realizadas. Es aquí donde la compañía se ve inmersa en el Régimen de Precios de Transferencia, y mantiene una obligación con la Administración Tributaria de una entrega formal de un Informe de Precios de Transferencia, donde se analice a la única transacción que mantiene con la relacionada por proporcionalidad de transacciones que es la exportación de camarón en sus diferentes tipos.

4.3.2. Determinación de método aplicable a la transacción

Como primer paso, se realizó una revisión de las transacciones realizadas por EXPORCAM con el objetivo de identificar transacciones comparables no controladas que pudieran servir de evidencia para evaluar las operaciones de exportación de camarón en sus diferentes tipos, y en su caso, utilizarlos en el análisis aplicando el Método del Precio Comparable No Controlado (CUP).

Cabe destacar que la aplicación del método CUP requiere, respecto de las operaciones que se pretende comparar, que los productos comprados o vendidos, 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 tangibles objeto de la transacción sean iguales o similares.

Tal como se menciona en los antecedentes de la compañía, debido a que el monto de las exportaciones que se realizan a la compañía relacionada es significativamente mayor al de las compañías terceras, se descarta la aplicación del método CUP a partir de comparables internos.

Ya que existen cotizaciones para los precios del camarón, en las listas de precios referenciales que durante el año 2009 ha emitido periódicamente el MAGAP para camarón Cola, Entero y Valor Agregado; se ha elegido el método CUP a partir de los mencionados comparables externos para el análisis de esta transacción en lo que respecta a las exportaciones de camarón Cola y Entero por poseer características similares a las comprendidas en la cotización.

Dicho método es el que mejor compatibiliza con la estructura empresarial y comercial, cuenta con mayor información, muestra un adecuado grado de comparabilidad entre las transacciones relacionadas y no relacionadas y no requiere de ajustes significativos.

Por otra parte, en el caso de las exportaciones de camarón Valor Agregado, no se identificaron comparables externos, pues si bien se identificaron cotizaciones para los precios del camarón Valor Agregado, las características difieren a las comprendidas en la cotización debido a los diferentes procesos de valor agregado efectuados por la Compañía. De esta manera se descartó la utilización del método CUP para las exportaciones de camarón Valor Agregado.

En lo que respecta al camarón Cola y Entero, cabe aclarar que 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 de plena competencia. En tales casos, este método es preferido sobre todos los otros métodos, tal como se analizó anteriormente. Por esta razón fueron descartados los métodos de Precio de Reventa (RPM), Método del Costo Adicionado (COST PLUS), Método de Distribución de Utilidades, el Método Residual de Distribución de Utilidades y Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (TNMM), para el análisis de las exportaciones de camarón Cola y Entero.

4.3.3. Análisis CUP de exportaciones de camarón de EXPORCAM

El método CUP 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.

La comparación para las exportaciones de Camarón Cola y Entero se basa en un CUP externo, en base a la información de los precios referenciales publicado por el MAGAP.

Cabe señalar que para realizar el método CUP se procedió a agrupar a los bienes exportados en función de la talla comprada y tipo de camarón exportado.

Como se mencionó anteriormente, los precios de venta en las exportaciones de camarón Cola y Entero otorgados por EXPORCAM, fueron comparados con el rango de plena competencia obtenido de las cotizaciones obtenidas del MAGAP en función de cada categoría y talla específica. Dado que los precios mínimos referenciales se publican de manera periódica, existe el riesgo de que en sus publicaciones no se reflejen las fluctuaciones del precio que sufre el mercado; es por esto que se utilizó como comparable el rango de plena competencia anual derivado de los precios mínimos referenciales de todas las cotizaciones realizadas por el MAGAP durante el ejercicio 2009.

Adicionalmente, no se consideró necesario realizar ajustes dado que se

trata de productos de características similares. Cabe aclarar que los precios analizados en las operaciones comparables externas también corresponden a valores FOB.

Se ha comparado los precios promedio obtenidos por cada talla de las familias de productos mencionadas, con el rango de precios publicados por el MAGAP durante el ejercicio 2009, obteniendo los siguientes resultados:

Cuadro N° 7: Análisis CUP por tipo de camarón

Tipo	Talla	Precio Promedio EXPORCAM	Rango Precios Referenciales		
			CS	M	CI
COLA	U-15	6.60	6.60	6.60	6.60
	16/20	4.31	3.86	3.65	3.50
	21/25	3.29	3.20	3.13	3.05
	26/30	3.00	2.99	2.88	2.80
	31/35	2.60	2.60	2.53	2.45
	36/40	2.37	2.34	2.25	2.21
	41/50	2.06	2.15	2.15	1.95
	51/60	1.94	1.99	1.90	1.80
	61/70	1.83	1.89	1.80	1.75
	71/90	1.67	1.75	1.65	1.60
	91/110	1.63	1.55	1.50	1.45
	110/UP	1.55	1.35	1.35	1.30
ENTERO	10/20	3.36	3.31	3.22	2.94
	20/30	2.96	3.08	2.97	2.76
	30/40	2.79	2.71	2.62	2.61
	40/50	2.29	2.27	2.27	2.17
	50/60	2.07	2.15	2.15	1.95
	60/70	1.94	1.89	1.86	1.70
	70/80	1.76	1.70	1.66	1.60
	80/100	1.63	1.59	1.54	1.47
	100/120	1.52	1.47	1.43	1.36
	120/140	1.42	1.35	1.32	1.22
	140/200	1.28	1.24	1.22	1.12

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Elaboración: La Autora

4.3.4. Resultados del CUP de exportaciones

En base a la aplicación del método CUP, para analizar las operaciones de exportación de camarón Cola y Entero a partes relacionadas, se observó que los precios pactados por EXPORCAM con su compañía relacionada no han sido inferiores a los valores que hubiera pactado con partes independientes en condiciones similares de negocio. Por ende, se puede concluir que la compañía está cumpliendo con el principio de plena competencia en la exportación de camarón entero y cola a su compañía relacionada.

Con este modelo de CUP externo realizado a la compañía EXPORCAM, el resto de las compañías exportadoras de camarón pueden conocer acerca de todo lo que se debe de tomar en cuenta antes del análisis de una transacción y a su vez entender cómo se realiza un CUP para poder realizarlo en su propia compañía sin problema.

4.4. Determinación de Rango para Sector Camaronero

Luego de analizar mediante un CUP a las exportaciones de camarón entero y cola, se procede a analizar el resto de exportaciones de camarón faltantes en su presentación de valor agregado. Para este análisis se le pidió a la compañía EXPORCAM que realice una segmentación de sus estados financieros por camarón entero, cola y valor agregado, para así solo tomar lo que le corresponde al valor agregado que es lo que se va a analizar a continuación. Si alguna compañía del sector desea tomar el rango determinado como una referencia para aplicarlo a su compañía, deberá de realizar de igual manera una segmentación de sus estados financieros, dividiéndolos por camarón entero, cola y valor agregado y tomar para la determinación de su margen de rentabilidad solo la información de valor agregado, ya que así se compararía en las mismas condiciones.

La determinación del rango Intercuartil de plena competencia 2009 que se va a encontrar a continuación, va a poder servir de referencia para el resto de compañías del sector camaronero, para que las mismas si es que determinan que están dentro del Régimen de Precios de Transferencia puedan aplicarlo en sus análisis y así compararse con el mercado. A su vez, van a conocer cuál es el proceso para la determinación de dicho rango de plena competencia, herramienta útil para cualquier análisis de Precios de Transferencia.

4.4.1. Determinación de método aplicable a la transacción de exportación de camarón valor agregado

Debido a que en el CUP no se puede probar la totalidad de las exportaciones se procede a hacer un análisis de rentabilidad al segmento de valor agregado de la compañía EXPORCAM.

La aplicación del método de Cost Plus en las operaciones correspondientes a exportación de camarón de Valor Agregado en sus diferentes tipos, no fue posible dado que, si bien dicho método es aplicable para operaciones referidas a la actividad de manufactura tal como es el caso de EXPORCAM, no fue posible identificar CUTs internos, por tal motivo dicho método fue descartado.

Asimismo, en la aplicación del Cost Plus, 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 se ha descartado 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 camarón de Valor Agregado realizadas por EXPORCAM con sus entidades relacionadas del exterior.

Dichos métodos son los que mejor compatibilizan 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.

4.4.2. Selección de las empresas independientes

Siguiendo la metodología TNMM, se llevó a cabo una búsqueda de compañías independientes con características de negocio similares a las de EXPORCAM, en su actividad de producción y comercialización de camarón en sus diferentes tipos.

Como primera alternativa, se buscaron empresas ecuatorianas independientes que se pudieran utilizar en el análisis; sin embargo, la limitada información pública existente en nuestro país impidió ubicar una muestra de empresas independientes comparables a la Compañía.

Dada la inexistencia de comparables locales, para realizar la búsqueda de compañías independientes se utilizaron 2 bases de datos electrónicas con información actualizada a octubre del año 2009, las cuales se definen a continuación:

- Thompson Financial/Disclosure's Compact D Worldscope (WS); y
- S&P's Compustat Global (GV)

Estas bases de datos contienen información de aproximadamente 62,772 compañías públicas, asimismo incluyen 10 años de información financiera, descripciones de sus negocios, e información sobre la participación accionaria en las compañías.

Se llevó a cabo la búsqueda de compañías independientes utilizando el sistema de Clasificación Industrial Estándar (Standard Industrial Classification – "SIC")⁶. El sistema SIC clasifica a las compañías por el tipo de actividad económica que realizan y por los productos que venden o manufacturan. Las actividades económicas dentro del sistema SIC se agrupan en amplias divisiones funcionales como: manufactura, minería, distribución mayorista, etc. A estas divisiones se les asigna un código de dos dígitos; por ejemplo el SIC 209 se refiere a la preparación de comida. 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 el código sea más específico, los comparables no controlados ahí contenidos 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. A continuación se detallan los códigos utilizados en la búsqueda de compañías independientes para el análisis:

2091: Canned and Cured Fish Seafood's

2092: Prepared Fresh or Frozen Fish and Seafoods

0913: Miscellaneous Marine Products

La búsqueda fue realizada en todo el mundo, arrojando una muestra de 84 Compañías. Con el fin de depurar la citada muestra, se analizaron sus descripciones de negocio para poder obtener compañías con sus actividades y funciones que se asemejen a las de la Compañía en su actividad de distribución de camarón en sus diferentes tipos. Con ese propósito, se procedió a eliminar a aquellas compañías que:

- No poseen información financiera disponible en más de dos años de período 2006 - 2008;
- Realizan diferentes actividades o funciones;
- Fueron controladas por otras compañías; y

⁶ Publicado por el "Executive Office of the President, Office of Management and Budget" de los Estados Unidos de América.

- Otras razones.

Después de eliminar estas compañías, la muestra final quedó conformada por 3 compañías independientes las mismas que se detallan a continuación:

Cuadro N° 8: Muestra de Compañías Comparables

Nombre de la Compañía	País
ICELANDIC GROUP HF	ISLANDIA
SEAFRESH IND PLC	THAILANDIA
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PLC	THAILANDIA

La descripción de negocio e información financiera se incluyen en los Anexos 5 y 6 respectivamente. Asimismo, en el Anexo 7 se incluye la tabla de aceptación y rechazo de las empresas independientes.

4.4.3. Selección de Nivel 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, se calcula 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.

4.4.4. Resultado de 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 2006 a 2008, de los promedios ponderados de la razón del MOTC de la muestra de compañías independientes.

**Cuadro N° 9: Determinación del Rango de Plena Competencia del MOTC
Muestra Sin Ajustar**

Compañías independientes	MOTC
Número de Compañías	3
Cuartil superior	1.0%
Mediana	0.3%
Cuartil inferior	-6.2%

Fuentes: SEC, Worldscope, PC Plus, GV.

Elaboración: La Autora

El rango de plena competencia de los MOTC promedio ponderado, por el período 2006 a 2008, de las compañías independientes de la muestra es de -6.2% a 1.0%, con una mediana de 0.3%.

4.4.5. 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 2006 a 2008 de los promedios ponderados de la razón de MOTC de la muestra de compañías independientes.

Cuadro N° 10: Determinación del Rango de Plena Competencia del MOTC

Muestra Ajustada por componentes financieros implícitos

Compañías independientes	MOTC
Número de Compañías	3
Cuartil superior	-1.7%
Mediana	-2.2%
Cuartil inferior	-8.4%

Fuente: SEC, Worldscope, PC Plus, GV.

Elaboración: La Autora

El rango de plena competencia de los MOTC promedios ponderados ajustados por cuentas patrimoniales, por el período 2006 - 2008, de las compañías independientes de la muestra es de -8.4% a -1.7%, con una mediana de -2.2%.

4.4.6. Resultados de la información financiera segmentada de EXPORCAM

Una vez obtenidos los resultados anteriores se procedió a evaluar la razón de MOTC obtenida por EXPORCAM en su actividad de exportación de camarón de Valor Agregado a su entidad vinculada del exterior para el ejercicio 2009. A continuación se muestra dicho resultado.

**Cuadro N° 11: Estado Financiero segmentado de EXPORCAM - Valor Agregado
Al 31 de Diciembre de 2009**

Estado de Resultados	
Cuenta	Monto en USD
Ventas Netas	12,670,500.68
Costos de Ventas	12,557,772.49
<i>Utilidad Bruta</i>	112,728.19
Gastos operativos	332,168.12
Pérdida Operativa	-219,439.93
Cuentas Patrimoniales Promedio 08- 09	
Cuentas por Cobrar	187,233.67
Inventario	580,789.40
Cuentas por Pagar	313,758.56
MOTC	-1.7%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Elaboración: La Autora

Tal como se muestra en el cuadro anterior, el MOTC obtenido por EXPORCAM durante el ejercicio 2009 en su actividad de exportación de camarón en sus diferentes tipos fue de -1.7%.

4.4.7. Conclusión del análisis TNMM

De la aplicación del TNMM, se puede observar que los resultados calculados de EXPORCAM, en su actividad de exportación de camarón Valor Agregado a su relacionada del exterior, que fueron medidos a través de la razón financiera MOTC, se encuentran dentro del rango de plena competencia ajustado de las compañías independientes.

De esta manera, se puede inferir que la rentabilidad obtenida por EXPORCAM en la exportación de camarón en sus diferentes tipos a compañías vinculadas del exterior, es similar a la que obtendrían partes independientes en condiciones similares de negocio, de acuerdo a la muestra seleccionada.

En el caso que alguna compañía del sector camaronero quiera tomar como referencia el rango Intercuartil determinado, debe tomar el no ajustado, para comprobar que sus exportaciones de camarón valor agregado realizadas en el año 2009 cumplen con el principio de plena competencia.

5. CAPÍTULO V.- CONCLUSIONES

Una vez finalizado el estudio, las conclusiones a las que se ha llegado, de acuerdo a los objetivos planteados son las siguientes:

1. El SRI ha determinado que, una empresa exportadora de camarón ingresa al Régimen de Precios de Transferencia cuando mantiene transacciones con “partes relacionadas del exterior”.
2. Para el sector camaronero, el método de “Precio Comparable No Controlado”, es el principal método a usar al momento de analizar la transacción de exportación de camarón en presentación entero y cola, el más útil para poder comprobar que la compañía está manteniendo transacciones mediante el principio de plena competencia.
3. Al momento de tomar al método de “Precio Comparable No Controlado”, se lo debe realizar mediante la utilización de comparables externos, debido a la disponibilidad de información pública. Principalmente, se debe de tomar los Precios Referenciales publicados periódicamente por el MAGAP.
4. En base a la aplicación del método CUP, para analizar las operaciones de exportación de camarón Cola y Entero a partes relacionadas, se observó que los precios pactados por EXPORCAM con su compañía relacionada cumplen con el principio de plena competencia.
5. La determinación del rango Intercuartil de plena competencia 2009 encontrado, sirve de referencia para el resto de compañías del sector camaronero, para que las mismas si es que determinan que están dentro del Régimen de Precios de Transferencia puedan aplicarlo en sus análisis y así compararse con el mercado. A su vez, conocen cuál es el proceso para la determinación de dicho rango de plena competencia, herramienta útil para cualquier análisis de Precios de Transferencia.

6. CAPÍTULO VI.- RECOMENDACIONES

1. Es necesario que las compañías del sector camaronero realicen un correcto análisis de los diversos riesgos que se obtienen al momento de mantener transacciones u operaciones con partes relacionadas del exterior.
2. La correcta aplicación de los Precios de Transferencia y las proyecciones de estados financieros generan oportunidades para optimizar la carga tributaria en el sector camaronero.
3. Los Precios de Transferencia no deberían ser vistos como una obligación ante la Administración tributaria del Ecuador, debería ser vista como una herramienta esencial para toda compañía a la hora de planificar su estructura de costos tributarios.
4. La presente investigación sirve como guía y referencia para que las empresas del sector camaronero que cumplan el mecanismo de Precios de Transferencia, de acuerdo a lo establecido por la ley, logren cambiar la percepción negativa que hoy pesa sobre el sector.

7. CAPÍTULO VII.- OTROS

7.1. BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN

- 1.- Ley de Régimen Tributario Interno.
- 2.- Reglamento para aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.
- 3.- Directrices aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- 4.- Principios de Administración Financiera, Decima Edición, Lawrence J. Gitman.
- 5.- Cámara Nacional de Acuicultura; www.cna-ec.com
- 6.- Banco Central del Ecuador; www.bce.fin.ec
- 7.- Servicio de Rentas Internas; www.sri.gov.ec
- 8.- Urner Barry Publicaciones; www.urnerbarry.com
- 9.- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca; www.magap.gov.ec
- 10.- US Security and Exchange Commission; www.sec.gov
- 11.- Manual de los Standard Industrial Classification; www.osha.gov/pls/imis/sic_manual.html

7.2. ANEXOS.

Anexo 1: Ficha Inteligente de Variables y Temas

Variable	Disciplina	Temas	Fuente
Exportadoras de camarón	Comercio Exterior	Sector Exportador Camaronero Ecuatoriano	Página Web de: Banco Central del Ecuador
		Desarrollo del sector exportador camaronero en el Ecuador	Página Web de: Cámara Nacional de Acuicultura y Banco central del Ecuador.
		Precios del camarón	Informe de estructura de costos del sector camaronero del Ministerio de Coordinación de la producción, empleo y competitividad.
		Precios Referenciales del MAGAP	Página Web de: Ministerio de Coordinación de la producción, empleo y competitividad.
		Urner Barry	Página Web de : Urner Barry
Rentabilidad esperada de la industria	Finanzas	Uso de las razones financieras	Principios de Administración Financiera, Lawrence J. Gitman
		Comparaciones de tipos de razones financieras	
		Precauciones en el uso de análisis de razones	
		Benchmarking	
		Categorías de razones financieras	
Precios de Transferencia	Finanzas	Principio de plena competencia	OCDE, Lineamientos de Precios de

Variable	Disciplina	Temas	Fuente
		Métodos de transacción tradicionales	Transferencia para Empresas Multinacionales y Administradores Fiscales, 2010
		Rango de Plena Competencia	
		Partes relacionadas	
		Ajuste por Precios de Transferencia	

Anexo 2: Matriz de Problema y Subproblemas

MATRIZ DE PROBLEMA Y SUBPROBLEMAS	
Problema	- ¿Cuál es el impacto que produce la aplicación de la legislación de Precios de Transferencia sobre las empresas exportadoras de camarón del Ecuador?
Diagnostico	- El crecimiento de las multinacionales presenta en forma creciente complejos problemas fiscales para las administraciones fiscales y para las multinacionales.
	- Falta de conocimiento acerca de la Ley de Precios de Transferencia
	- Mala regulación en los precios del mercado
	- Evasión y Elusión tributaria
	- Transacciones entre empresas relacionadas sin control
Pronostico	- Dificultad práctica para las multinacionales y las administraciones fiscales, para determinar el ingreso y los gastos de una compañía o establecimiento permanente que es parte de un grupo multinacional que debe tomarse en consideración dentro de una jurisdicción, especialmente cuando las operaciones del grupo multinacional tienen un grado muy elevado de integración.
	- Falta de información sobre precios del mercado local.
	- Debido a la falta de conocimiento de la Ley de Precios de Transferencia, las compañías no las aplican bien lo que les causa problemas a futuro con la Administración Tributaria.
	- Mayor fiscalización a las transacciones entre relacionadas
	- Menor pago de Impuestos en el Ecuador
Control de Pronostico	- Aplicación de Precios de Transferencia
	- Dar a conocer al sector camaronero la correcta aplicación de la Legislación ecuatoriana en términos de Precios de Transferencia.
	- Determinación Rango de Competencia
	- Publicaciones de precios acorde a la realidad del mercado.
	- Políticas corporativas sobre precios de transferencia.

Anexo 3: Precios Referenciales del Camarón publicados por el MAGAP

Tipo	Talla	Rango Precios Referenciales		
		CS	M	CI
COLA	U-15	6.6	6.6	6.6
	16/20	3.86	3.65	3.5
	21/25	3.2	3.13	3.05
	26/30	2.99	2.88	2.8
	31/35	2.6	2.53	2.45
	36/40	2.34	2.25	2.21
	41/50	2.15	2.15	1.95
	51/60	1.99	1.9	1.8
	61/70	1.89	1.8	1.75
	71/90	1.75	1.65	1.6
	91/110	1.55	1.5	1.45
	110/UP	1.35	1.35	1.3
	ENTERO	10-20	3.31	3.22
20/30		3.08	2.97	2.76
30/40		2.71	2.62	2.61
40/50		2.27	2.27	2.17
50/60		2.15	2.15	1.95
60/70		1.89	1.86	1.7
70/80		1.7	1.66	1.6
80/100		1.59	1.54	1.47
100/120		1.47	1.43	1.36
120/140		1.35	1.32	1.22
140/200		1.24	1.22	1.12

Anexo 4: Precios Publicados por la Urner Barry

Camarón Cola:

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
ENERO	16-20	5.00	5.00	5.00
	21-25	3.95	3.95	3.95
	26-30	3.55	3.50	3.45
	31-35	3.15	3.15	3.15
	36-40	2.95	2.90	2.90
	41-50	2.55	2.55	2.55
	51-60	2.40	2.40	2.40
	61-70	2.35	2.35	2.35
	71-90	2.20	2.20	2.20
	91-110	2.10	2.10	2.10
FEBRERO	16-20	4.95	4.85	4.85
	21-25	3.95	3.95	3.95
	26-30	3.65	3.65	3.60
	31-35	3.20	3.20	3.20
	36-40	2.90	2.90	2.90
	41-50	2.55	2.55	2.55
	51-60	2.40	2.40	2.40
	61-70	2.35	2.35	2.35
	71-90	2.20	2.20	2.20
	91-110	2.10	2.10	2.10
MARZO	16-20	4.75	4.75	4.65
	21-25	3.95	3.95	3.95
	26-30	3.65	3.65	3.65
	31-35	3.20	3.20	3.20
	36-40	2.90	2.90	2.90
	41-50	2.55	2.55	2.55
	51-60	2.40	2.40	2.40
	61-70	2.35	2.35	2.35
	71-90	2.20	2.20	2.20
	91-110	2.10	2.10	2.10
ABRIL	16-20	4.50	4.43	4.33
	21-25	3.90	3.85	3.80
	26-30	3.65	3.63	3.59
	31-35	3.15	3.13	3.09

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
	36-40	2.85	2.83	2.80
	41-50	2.55	2.55	2.55
	51-60	2.40	2.40	2.40
	61-70	2.35	2.33	2.30
	71-90	2.20	2.20	2.20
	91-110	2.10	2.10	2.10
MAYO	16-20	4.25	4.25	4.25
	21-25	3.76	3.75	3.75
	26-30	3.51	3.50	3.50
	31-35	3.00	2.98	2.95
	36-40	2.71	2.70	2.70
	41-50	2.55	2.50	2.50
	51-60	2.40	2.40	2.40
	61-70	2.30	2.30	2.30
	71-90	2.20	2.20	2.20
	91-110	2.10	2.10	2.10
JUNIO	16-20	4.25	4.15	4.15
	21-25	3.85	3.80	3.75
	26-30	3.65	3.60	3.58
	31-35	3.15	3.10	3.08
	36-40	2.85	2.80	2.78
	41-50	2.75	2.70	2.68
	51-60	2.50	2.45	2.45
	61-70	2.40	2.35	2.35
	71-90	2.30	2.25	2.25
	91-110	2.10	2.10	2.10
JULIO	16-20	4.15	4.15	4.15
	21-25	3.95	3.95	3.95
	26-30	3.75	3.75	3.70
	31-35	3.15	3.15	3.15
	36-40	3.00	3.00	2.94
	41-50	2.95	2.95	2.88
	51-60	2.60	2.60	2.60
	61-70	2.50	2.50	2.49
	71-90	2.35	2.35	2.34
	91-110	2.15	2.15	2.15
AGOSTO	16-20	4.15	4.15	4.15

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
	21-25	3.95	3.95	3.85
	26-30	3.75	3.75	3.74
	31-35	3.11	3.08	3.00
	36-40	2.91	2.88	2.80
	41-50	2.86	2.83	2.74
	51-60	2.56	2.53	2.45
	61-70	2.50	2.50	2.40
	71-90	2.35	2.30	2.25
	91-110	2.15	2.10	2.10
SEPTIEMBRE	16-20	4.15	4.15	4.15
	21-25	3.70	3.70	3.70
	26-30	3.60	3.50	3.50
	31-35	3.00	3.00	3.00
	36-40	2.70	2.65	2.65
	41-50	2.60	2.55	2.55
	51-60	2.45	2.45	2.45
	61-70	2.40	2.40	2.40
	71-90	2.25	2.25	2.25
91-110	2.10	2.10	2.10	
OCTUBRE	16-20	4.05	4.05	4.05
	21-25	3.56	3.53	3.45
	26-30	3.41	3.38	3.30
	31-35	3.06	3.00	3.00
	36-40	2.65	2.65	2.65
	41-50	2.56	2.55	2.55
	51-60	2.46	2.45	2.45
	61-70	2.41	2.40	2.40
	71-90	2.25	2.25	2.25
91-110	2.10	2.10	2.10	
NOVIEMBRE	16-20	4.00	4.00	4.00
	21-25	3.40	3.40	3.40
	26-30	3.30	3.30	3.30
	31-35	3.15	3.10	3.10
	36-40	2.70	2.65	2.65
	41-50	2.65	2.60	2.60
	51-60	2.55	2.50	2.50
61-70	2.50	2.45	2.45	

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
	71-90	2.30	2.25	2.25
	91-110	2.15	2.10	2.10
DICIEMBRE	16-20	4.30	4.25	4.10
	21-25	3.65	3.60	3.55
	26-30	3.40	3.40	3.40
	31-35	3.15	3.15	3.15
	36-40	2.70	2.70	2.70
	41-50	2.65	2.65	2.60
	51-60	2.60	2.60	2.55
	61-70	2.55	2.55	2.50
	71-90	2.30	2.30	2.25
	91-110	2.15	2.15	2.10

Camarón Entero:

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
ENERO	30-40	3.05	3.00	3.00
	40-50	2.40	2.40	2.35
	50-60	2.25	2.20	2.20
	60-70	2.10	2.05	2.05
	70-80	2.00	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
FEBRERO	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.40	2.40	2.40
	50-60	2.20	2.15	2.10
	60-70	2.05	2.00	1.95
	70-80	1.95	1.93	1.90
	80-100	1.85	1.85	1.85
MARZO	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.40	2.40	2.40
	50-60	2.10	2.10	2.10
	60-70	1.95	1.95	1.95
	70-80	1.90	1.90	1.90
	80-100	1.85	1.85	1.85

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
ABRIL	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.50	2.50	2.49
	50-60	2.05	2.03	2.00
	60-70	1.95	1.95	1.95
	70-80	1.90	1.90	1.90
	80-100	1.85	1.85	1.85
MAYO	30-40	2.96	2.95	2.95
	40-50	2.50	2.50	2.50
	50-60	2.10	2.05	2.00
	60-70	1.90	1.90	1.90
	70-80	1.90	1.90	1.90
	80-100	1.85	1.85	1.85
JUNIO	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.55	2.55	2.55
	50-60	2.15	2.15	2.15
	60-70	1.95	1.95	1.95
	70-80	1.90	1.90	1.90
	80-100	1.85	1.85	1.85
JULIO	30-40	3.01	3.00	3.00
	40-50	2.65	2.65	2.60
	50-60	2.35	2.35	2.30
	60-70	2.15	2.15	2.10
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
AGOSTO	30-40	3.05	3.05	3.05
	40-50	2.65	2.63	2.60
	50-60	2.35	2.35	2.35
	60-70	2.15	2.15	2.15
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
SEPTIEMBRE	30-40	2.95	2.95	2.95
	40-50	2.55	2.55	2.55
	50-60	2.25	2.25	2.25
	60-70	2.15	2.15	2.15
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
OCTUBRE	30-40	2.96	2.95	2.95
	40-50	2.51	2.50	2.50

Mes	Talla	Rango Intercuartil		
		<u>CS</u>	<u>M</u>	<u>CI</u>
	50-60	2.21	2.20	2.20
	60-70	2.16	2.15	2.15
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
NOVIEMBRE	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.55	2.55	2.55
	50-60	2.25	2.25	2.25
	60-70	2.20	2.20	2.20
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85
DICIEMBRE	30-40	3.00	3.00	3.00
	40-50	2.55	2.55	2.55
	50-60	2.25	2.25	2.25
	60-70	2.20	2.20	2.20
	70-80	1.95	1.95	1.95
	80-100	1.85	1.85	1.85

Anexo 5: Descripción de Compañías Aceptadas en la muestra realizada para camarón valor agregado

1. ICELANDIC GROUP HF (ISL) 2092

GLOBAL VANTAGE DESCRIPTION: Icelandic Group hf., through its subsidiaries, produces, processes, and sells seafood products in the United States, the United Kingdom, Continental Europe, and Asia. It offers various frozen, chilled, and fresh seafood products, including whitefish, shrimp and other crustaceans, molluscs, and cephalopods. The company sells its products to the retail and food service sectors. Icelandic Group hf. was formerly known as Icelandic Freezing Plants Corporation. The company was founded in 1942 and is based in Reykjavik, Iceland. Copyright 2009 The McGraw-Hill Companies Inc. All rights reserved.

2. SEAFRESH IND (THAI) PCL (THA) 2092

GLOBAL VANTAGE DESCRIPTION: Seafresh Industry Public Company Limited engages in the production, distribution, and export of frozen shrimp products primarily in Thailand. Its products include frozen raw shrimp and frozen cooked shrimp. The company, through its subsidiary, Seafresh Chitosan (Lab) Company Limited, also offers chitin and chitosan. It sells products under Seafresh, SFI, GO-GO, Thai Chia, Phoenix, and Sea Angel brands. The company was founded in 1982 and is based in Bangkok, Thailand. Copyright 2009 The McGraw-Hill Companies Inc. All rights reserved.

WORLDSCOPE DESCRIPTION: Seafresh Industry Public Company Limited. The Group's principal activities are the production and distribution of frozen shrimp such as boiled shrimp, fresh shrimp and sushi shrimp. Products exported to international market are under the trademark of SEAFRESH, SFI, THAI CHIA, GO GO and customer's trademark.

3. TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL (THA) 2092

GLOBAL VANTAGE DESCRIPTION: Trang Seafood Products Public Company Limited engages in the manufacture and export of frozen seafood products primarily in Thailand. The company also markets its products in Japan and Europe. Trang Seafood Products Public Company distributes its products through restaurants and supermarkets, as well as through a network of traders, agents, and wholesalers. The company was founded in 1989 and is based in Amphor Muang, Thailand. Copyright 2009 The McGraw-Hill Companies Inc. All rights reserved.

WORLDSCOPE DESCRIPTION: Trang Seafood Products Public Company Limited. The Company's principal activity is the manufacture and export of frozen seafood, which includes frozen crush fish, half finish food and finish food products. The Company's products are distributed in Japan.

Anexo 6: Información Financiera de Compañías Aceptadas en la muestra realizada para camarón valor agregado

Ejercicio 2008

Compañía	País	Ventas	Costo de Venta	Gastos Operativos	Deprec.	Utilidad Operativa	Inventario	Cuentas por Cobrar	Cuentas por Pagar
ICELANDIC GROUP HF	ISL	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
SEAFRESH IND (THAI) PCL	THA	1,759.64	1,512.07	209.40	40.31	(2.13)	842.42	205.35	26.31
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL	THA	592.96	619.20	83.07	44.28	(153.58)	97.88	27.33	35.62

Ejercicio 2007

Compañía	País	Ventas	Costo de Venta	Gastos Operativos	Deprec.	Utilidad Operativa	Inventario	Cuentas por Cobrar	Cuentas por Pagar
ICELANDIC GROUP HF	ISL	1,384.37	1,229.96	127.87	18.59	7.95	242.53	155.98	102.73
SEAFRESH IND (THAI) PCL	THA	2,034.25	1,753.01	220.37	37.02	23.86	899.52	164.32	37.92
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL	THA	963.35	980.20	118.74	48.65	(184.24)	281.21	19.11	43.48

Ejercicio 2006

Compañía	País	Ventas	Costo de Venta	Gastos Operativos	Deprec.	Utilidad Operativa	Inventario	Cuentas por Cobrar	Cuentas por Pagar
ICELANDIC GROUP HF	ISL	1,471.32	1,285.12	155.26	31.48	(0.55)	299.16	174.98	114.71
SEAFRESH IND (THAI) PCL	THA	2,187.37	1,868.04	205.98	36.63	76.73	1,034.38	200.21	25.67
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL	THA	1,410.25	1,340.98	105.67	52.58	(88.97)	415.26	94.77	32.48

Ejercicio 2005

Compañía	País	Ventas	Costo de Venta	Gastos Operativos	Deprec.	Utilidad Operativa	Inventario	Cuentas por Cobrar	Cuentas por Pagar
ICELANDIC GROUP HF	ISL	1,200.26	1,074.04	110.20	10.67	5.35	238.60	141.63	102.36
SEAFRESH IND (THAI) PCL	THA	1,961.02	1,540.95	239.17	60.22	120.69	1,170.12	196.89	16.40
TRANG SEAFOOD PRODUCTS PCL	THA	1,733.97	1,643.01	179.26	54.56	(142.85)	457.39	58.22	56.46

Anexo 7: Tabla de Aceptación y Rechazo de las potenciales compañías comparables a EXPORCAM en su actividad de elaboración de camarón valor agregado

Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Controlada > 25%	Diferentes Actividades / Productos	Insuficiente Información Financiera	Otras Razones	Descripción Otras Razones
Aaq Hldg Ltd	AUS			X			
Akagi Suisan Co Ltd	JPN				X		
Aker Seafoods Asa	NOR		X				
Arctic Alaska Fisheries	USA				X		
Asian Seafoods Coldstorage	THA		X				
Atpk Resources	IDN			X			
Bac Lieu Fisheries Jsc	VNM				X		
Bahtera Adimina Samudera	IDN				X		
Brit Columbia Packers-cl B	ASM				X		
Cervantes Corporation Ltd	AUS			X			
China Marine Food Group Ltd	USA					X	Opera como Holding
Clean Seas Tuna	AUS		X				
Clearwater Seafoods Incm Fd	CAN			X			
Cofaco-comercial Fabril De Conservas Sa (ws Only)	PRT				X		
Dalian Tianbao Green Foods	CHN			X			
Danah Al Safat Foodstuff Co	KWT		X				
Dharma Samudera Fishing Inds	IDN			X			
Diamond Foods Inc	USA			X			

Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Controlada > 25%	Diferentes Actividades / Productos	Insuficiente Información Financiera	Otras Razones	Descripción Otras Razones
Domstein Asa	NOR			X			
Dongwon Fisheries	KOR			X			
Dsf Intl Hldgs Ltd	AUS					X	No tiene operaciones significativas
Empresa Pesquera Eperva S.a. (ws Only)	CHL				X		
Eternal Energy Pcl	THA					X	Opera por medio de relacionadas
Fjord Seafood Asa	NOR				X		
Fp Resources Ltd	CAN			X			
Frosta Ag	DEU			X			
Graal Sa	POL			X			
Green Foods Co Ltd	JPN		X				
Grieg Seafood As	NOR			X			
Hagoromo Foods Corp	JPN			X			
Hansung Enterprise	KOR			X			
High Liner Foods Inc	CAN			X			
Hoko Fishing Co Ltd	JPN				X		
Icelandic Group Hf	ISL	X					
Intl Fish Farming Co	ARE			X			
Kanezaki Co Ltd	JPN			X			
Kiang Huat Seagull Trdg Froz	THA		X				
Kuang Pei San Food	THA			X			
Leroy Seafood Group Asa	NOR		X				

Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Controlada > 25%	Diferentes Actividades / Productos	Insuficiente Información Financiera	Otras Razones	Descripción Otras Razones
Lighthouse Caledonia Asa	NOR			X			
Liwe Espanola Sa	ESP			X			
Marine Farms As	NOR			X			
Master-pack Group Berhad	MYS			X			
Multiexport Foods Sa	CHL			X			
Neptune Industries Inc (ds Only)	USA				X		
Nichimo Co Ltd	JPN			X			
Nichiro Corp	JPN				X		
Nippon Suisan Kaisha Ltd	JPN			X			
North Atlantic Fisheries	USA				X		
Norway Pelagic As	NOR			X			
Norway Seafoods Asa	NOR				X		
Ocean International Hldgs	SGP			X			
Oceana Group Ltd	ZAF			X			
Ohmoriya Co Ltd	JPN			X			
Oman Fisheries Co	OMN			X			
Oyang Corp	KOR			X			
Pacific Andes Intl Hldgs Ltd	BMU		X				
Pakfood Pcl Co Ltd	THA			X			
Pan Pelagic Asa	NOR				X		
Pescanova Sa	ESP					X	
Pesquera Iquique Guayane Sa	CHL			X			
Samsung Fisheries Co Ltd	KOR			X			

Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Controlada > 25%	Diferentes Actividades / Productos	Insuficiente Información Financiera	Otras Razones	Descripción Otras Razones
Sea Horse Public Company Limited (ws Only)	THA				X		
Seafood Inc	USA				X		
Seafoods From Alaska Inc	USA				X		
Seafresh Ind (thai) Pcl	THA	X					
Seko Sa	POL			X			
Sekunjalo Investments Ltd	ZAF			X			
Shandong Homey Aquatic Dev	CHN			X			
Shanghai Kaichuang Marine	CHN			X			
Silla Seafood Co Ltd	KOR			X			
Sociedad Pesquera Coloso Sa	CHL			X			
Surapon Foods Pcl	THA		X				
Tassal Group	AUS			X			
Thai Union Frozen Products	THA			X			
Thai Union Frozen Products Public Company Limited (ws Only)	THA				X		
Thailand Fishery Cold Storge	THA				X		
The Traffic Group Ltd	AUS			X			
Trang Seafood Products Pcl	THA	X					
Tropical Canning (thailand)	THA			X			
Van De Kamps Inc	USA				X		
Vita Food Products Inc	USA			X			
Waterbase	IND		X				

Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Controlada > 25%	Diferentes Actividades / Productos	Insuficiente Información Financiera	Otras Razones	Descripción Otras Razones
Wilbo Seafood Sa (ws Only)	POL				X		
Totales		3	10	46	21	4	

