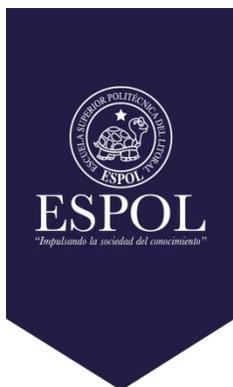


ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



FCSH
FACULTAD DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

**“PRECIOS DE TRANSFERENCIA: DIAGNÓSTICO DE LAS
LIMITACIONES DEL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD Y USO DE
FUENTES DE INFORMACIÓN EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE
DESARROLLO, EVIDENCIA PARA ECUADOR EN EL SECTOR DE
ELABORACIÓN Y PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DEL MAR,
PERIODO 2014 ”**

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Presentado por:

LÓPEZ ESPINOZA CARMEN ELENA

OCHOA PIZARRO NIDIA JACQUELINE

Guayaquil – Ecuador

2016

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus múltiples bendiciones y por hacer realidad este sueño anhelado. A mis padres Sr. Raúl López y Sra. Elvira Espinoza que me han acompañado desde mi primer día de escuela hasta mi primer día en esta nueva ciudad, los que me impulsaron a trazarme metas desde muy pequeña, y los que celebran una vez que las he alcanzado. Quienes con el ejemplo me han enseñado a ser una persona perseverante, responsable, trabajadora y honesta y a quienes les debo cada logro alcanzado.

A mis profesores del colegio: Ing. Vicente Pazmiño, Mgs. Marcos Mero, Lcda. Marianela Coello, Lcda. Francisca Velóz, Lcda. Miriam Mendoza y Dra. Vilma Veloz; los cuáles dejaron enseñanzas no sólo para esta etapa estudiantil sino para toda la vida. Un agradecimiento especial para el Ing. Eduardo Plaza y el Ing. Marcelo Hurtado, quienes colaboraron para que estudie en la Unidad Educativa Ing. Vicente Hurtado Pólit.

También a todas aquellas personas que han formado parte de mi vida y han contribuido a mi formación personal y profesional, especialmente a la Ing. Mariana Pizarro a quién considero como mi otra mamá

Carmen Elena López Espinoza.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo de tesis se llevó a cabo gracias a un grupo de personas que formaron parte de mi crecimiento y desarrollo en las diferentes etapas de mi vida. Partiendo de mis inicios, a mis amados padres; al MBA. Néstor Ochoa y la Ing. Mariana Pizarro, quienes con mucho amor y dedicación fueron forjando mi carácter e inteligencia para que en el día a día, cada reto y meta impuesta, sea cumplida a cabalidad; utilizando siempre los medios y mecanismos apropiados para la consecución de los mismos. Sentando en mí, juicios y valores, que con el paso del tiempo, han sido los que han definido mi firme personalidad.

Gracias a mi querido amigo René Balda por su incansable e incondicional apoyo en todos y cada uno de los trabajos e investigaciones realizados durante mi vida universitaria. Gracias a todos mis profesores de Escuela, Colegio y Universidad, que con su paciencia y mucho conocimiento, me educaron para poder llegar hasta donde estoy, ser una profesional, también agradezco a mi profesor de tesis el Econ. Juan Carlos Campuzano por su correcta orientación durante el desarrollo del presente trabajo, lo que ha permitido que llegue a su feliz término. Y sobre todo gracias a Dios por la vida misma, por todo lo bello del universo, por mis padres, mi familia, mis amigos y por todas esas lindas oportunidades que puso en mi camino.

Nidia Jacqueline Ochoa Pizarro

DEDICATORIA

Dedico este logro a mis padres; Sr. Raúl López y Sra. Elvira Espinoza; a mis hermanos Cecilia López Espinoza y Raúl López Espinoza.

A dos personitas especiales mis abuelos Sr. Eugenio López y Sra. Blanca Castro que cuento con la dicha de tenerlos conmigo.

A mis primos que han sido mi ejemplo a seguir Dr. Mario López, Ing. Cindy López, Q.F. Raúl Franco.

Y especialmente a una persona que me ve desde el cielo y que fue muy importante en mi vida, mi tío Sr. Jacinto López.

Carmen Elena López Espinoza.

Dedico esta tesis de manera especial a mis amados padres; al MBA. Néstor Ochoa y la Ing. Mariana Pizarro, a mis hermanos; Claudio, Angie y Tamara, y a mis queridos sobrinos Shanthal y Didier.

Nidia Jacqueline Ochoa Pizarro

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad y la autoría del contenido de este Trabajo de Titulación, nos corresponde exclusivamente; y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual"

.....
Carmen López Espinoza

.....
Nidia Ochoa Pizarro

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iv
DECLARACIÓN EXPRESA	v
ÍNDICE GENERAL	vi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ABREVIATURAS	x
RESUMEN	xi
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Descripción del Problema	3
1.3 Justificación	5
1.4 Objetivos	6
1.4.1 Objetivo general	6
1.4.2 Objetivos específicos	6
CAPÍTULO II	7
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Precios de transferencia	7
2.2 El principio de plena competencia	9
2.3 Comparabilidad	11
2.3.1 Características de los bienes o de los servicios	12
2.3.2 Análisis funcional	13
2.3.3 Cláusulas contractuales	14
2.3.4 Circunstancias económicas	15
2.3.5 Estrategias empresariales	15
2.4 Comparabilidad y países en vía de desarrollo	16
2.5 Análisis sectorial	18
2.5.1 Definir la industria	18
2.5.2 Identificar los jugadores	19
2.5.3 Analizar la influencia de los jugadores en la rentabilidad	20
2.5.4 Probar el análisis	20
2.5.5 Entendiendo la estructura de la industria.	21
2.5.6 Explotando el cambio de la industria.	21
2.6 Mercado relevante.	22
CAPÍTULO III	23
3. MARCO METODOLÓGICO	23
3.1 Metodología de la investigación	23
3.1.1 Enfoque de la investigación	23
3.1.2 Alcance de la investigación	24
3.1.3 Diseño de la investigación	24
3.2 Recolección de datos	25
3.3 Procesamiento de datos	26
3.4 Identificación y selección de empresas locales y extranjeras	33

3.5 Consideraciones para el análisis de comparabilidad	34
3.6 Análisis Multivariante	35
3.6.1 Análisis de Clusters	36
3.6.2 Componentes principales	37
CAPÍTULO IV	39
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	39
4.1 Análisis Sectorial	39
4.1.1 Análisis Sectorial Interno	39
4.1.2 Análisis Sectorial Externo	51
4.2 Análisis Estadístico	58
4.2.1 Análisis Descriptivo	58
4.3 Análisis Multivariante	63
4.3.1 Análisis de Componentes Principales	63
4.3.3 Análisis de Clusters	68
CAPÍTULO V	72
Conclusiones	72
Recomendaciones.	74
REFERENCIAS	75
ANEXOS	79

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 4.1 Estructura de la industria acuícola	41
Figura 4.2 Estructura de la industria de atún en conserva	41
Figura 4.3 Exportaciones no petroleras. Principales grupos de productos	42
Figura 4.4 Exportaciones no petroleras. Principales destinos de exportación	43
Figura 4.5 Participación por Origen.- Colombia	44
Figura 4.6 Evolución de la balanza comercial principales exportadores	47
Figura 4.7 Evolución de la balanza comercial mundial del sector pesca	52
Figura 4.8 Proceso de producción	56
Figura 4.9 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Liquidez de las empresas locales y extranjeras	59
Figura 4.10 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Solvencia de las empresas locales y extranjeras	60
Figura 4.11 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Gestión de las empresas locales y extranjeras	61
Figura 4.12 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Rentabilidad de las empresas locales y extranjeras	61
Figura 4.13 Análisis del sector de alimentos y bebidas a nivel nacional	62
Figura 4.14 Varimax	68
Figura 4.15 Dendograma	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1 Costo de venta	26
Tabla 3.2 Gastos operacionales	27
Tabla 3.3 Cuentas por cobrar	27
Tabla 3.4 Inventario	27
Tabla 3.5 Cuentas por pagar	28
Tabla 3.6 Ingresos	28
Tabla 4.1 Principales exportadores ecuatorianos del sector pesca	45
Tabla 4.2 Top 10 de países exportadores, periodo 2014	46
Tabla 4.3 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a las conservas de atún	48
Tabla 4.4 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a las conservas de otros pescados	48
Tabla 4.5 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a los filetes no contemplados en otra parte.	49
Tabla 4.6 Exportaciones mundiales de pescados y mariscos periodo 2010-2014	52
Tabla 4.7 Importaciones japonesas de pescado preparado o conservado	55
Tabla 4.8 Matriz de correlaciones de Pearson	64
Tabla 4.9 Valores propios	65
Tabla 4.10 Correlaciones entre las variables y los factores tras rotación Varimax	66
Tabla 4.11 Cargas factoriales tras rotación Varimax	67
Tabla 4.12 Resultados por clase	69
Cuadro 4.1 Listado de empresas por clases	70

ABREVIATURAS

APA	Acuerdo de precios por adelantado
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.
BCE	Banco Central del Ecuador.
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios).
CAN	Comunidad Andina de Naciones.
CCI	Centro de Comercio Internacional.
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme.
EMNs	Empresas Multinacionales.
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura).
FDA	Food and Drug Administration (Administración de Alimentos y Medicamentos).
ICEX	España Exportación e Inversiones.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
NAICS	North American Industry Classification System (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte).
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
ONU	Organización de Naciones Unidas.
OPRE	Operaciones con Partes Relacionadas.
PRO ECUADOR	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras.
PYMES	Pequeñas y medianas empresas.
SIC	Standard Industrial Classification (Clasificación Industrial Estándar).
SRI	Servicios de Rentas Internas.
UE	Unión Europea.
USD	United States Dollar (Dólar de los Estados Unidos).
USITC	United States International Trade Commission. (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos).

RESUMEN

Los precios de transferencia no son una forma de evasión tributaria pero el inconveniente surge cuando los mismos no reflejan el valor real de las transacciones, ocasionando que los beneficios se trasladen a gobiernos con bajos impuestos o sin ellos y que las pérdidas se trasladen a gobiernos con impuestos altos. La aplicación del Principio de Plena Competencia (Arm's Length) a menudo requiere que la comparación se realice entre los precios aplicados en transacciones controladas y los fijados en el o los resultados financieros de las transacciones similares entre empresas independientes en circunstancias similares. Esta comparación se utiliza para determinar si es necesario un ajuste de precios al calcular los beneficios imponibles de una o más de las empresas asociadas. La comparabilidad es, por lo tanto, el corazón de dichos precios. Por otra parte la información disponible en los países en desarrollo a menudo es incompleta, debido a la falta de recursos y por la complejidad de los procesos; lo que presenta dificultades al momento de realizar los estudios. Hasta se presentan situaciones en las que los datos de ciertas empresas como las pequeñas y medianas (PYMES) no se encuentran disponibles. En el caso de Ecuador, la normativa de precios de transferencia se encuentra vigente desde 2005; y desde el 2008 se realizan auditorías focalizadas a las empresas que han realizado transacciones con otras vinculadas en el exterior, lo que implica lidiar con las limitaciones en el análisis de comparabilidad. Según las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias se deben considerar cinco componentes importantes para determinar la comparabilidad, los cuales son: las características de la propiedad o de los servicios transmitidos, las funciones desempeñadas por las partes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos), las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias empresariales que estas persiguen. En este estudio se buscó determinar si la industria de elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos ecuatoriana es comparable con una industria similar en el resto del mundo, para lo cual se le dio un enfoque exploratorio a la investigación. El enfoque al igual que el diseño de la investigación fue exploratorio. El diseño de la investigación presenta variables cuantitativas y se utilizó técnicas de análisis multivariado, las cuáles se usan cuando hay más de una variable dependiente, las técnicas apropiadas fueron el análisis multivariado de varianza y covarianza, y el análisis discriminante múltiple.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Actualmente los avances tecnológicos, las mejoras en transporte y las tecnologías de información y comunicación han dado paso a que se creen una gran cantidad de Empresas Multinacionales (EMNs), las mismas tienen la facilidad de ubicar sus compañías en diferentes partes del mundo logrando así que las transferencias internacionales de bienes y servicios conformen la mayor parte del comercio global.

En una reciente publicación de la Organización de Naciones Unidas (ONU), indica que las transferencias dentro de un grupo de EMNs representan aproximadamente el 30 por ciento de las transacciones internacionales y se las conocen como “operaciones intragrupo”. Estas operaciones se llevan a cabo, mediante las fuerzas de mercado; principalmente por los intereses comunes de las entidades del grupo. Además define a los precios de transferencia como: “El mecanismo mediante el cual se fijan los precios de las operaciones transfronterizas intragrupos, y permite a la EMN identificar qué partes del grupo permiten lograr beneficios o incurrir en pérdidas”. (ONU, 2015)

El inconveniente de los precios de transferencia surge cuando los mismos no reflejan el valor real de las transacciones, ocasionando que los beneficios se trasladen a gobiernos con bajos impuestos o sin ellos y que las pérdidas se trasladen a gobiernos con impuestos altos. La consecuencia es que los ingresos tributarios de un país se ven mermados y por lo tanto los recursos disponibles para sus objetivos de desarrollo se ven reducidos. Además otra consecuencia sería la doble tributación, ocasionando que la inversión extranjera directa disminuya.

La aplicación del Principio de Plena Competencia (Arm's Length) a menudo requiere que la comparación se realice entre los precios aplicados en transacciones controladas y los fijados en el o los resultados financieros de las transacciones similares entre empresas independientes en circunstancias similares.

Esta comparación se utiliza para determinar si es necesario un ajuste de precios de transferencia al calcular los beneficios imponibles de una o más de las empresas asociadas. La comparabilidad es, por lo tanto, el corazón de dichos precios.

Dicho principio puede ser muy complejo para los países que disponen de recursos administrativos limitados y, en especial, para las economías en desarrollo y en transición. (OECD, 2011)

El Manual de las Naciones Unidas de precios de transferencia para países en desarrollo expone que el desafío específico para los países en desarrollo es que resulta muy difícil en la práctica aplicar el principio de libre competencia debido a que no se encuentra la información necesaria para poder realizar los respectivos análisis. (ONU, 2013, pág. 33)

Además recalca que la información disponible en los países en desarrollo a menudo es incompleta, debido a la falta de recursos y por la complejidad de los procesos; lo que presenta dificultades al momento de realizar los estudios. Hasta se presentan situaciones en las que los datos de ciertas empresas como las pequeñas y medianas (PYMES) no se encuentran disponibles.

Las bases de datos disponibles para realizar análisis sobre precios de transferencias generalmente poseen información solo de empresas ubicadas en los países desarrollados. Dichas bases de datos no son relevantes para realizar estudios en países en desarrollo.

En el caso de Ecuador, la normativa de precios de transferencia se encuentra vigente desde 2005; y desde el 2008 se realizan auditorías focalizadas a las empresas que

han realizado transacciones con otras vinculadas en el exterior, lo que implica lidiar con las limitaciones en el análisis de comparabilidad.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el sector de Alimentos y Bebidas del Ecuador, representó en el 2014 alrededor del 18% del PIB, en el presente trabajo se analizaron 354 empresas que producen, comercializan y exportan alimentos y bebidas, las cuales representan alrededor del 40 % del sector. (Banco Central, 2015)

Posteriormente se subclasificó de acuerdo al código de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), obteniendo como resultado en base a los ingresos que el código CIIU 1020 (ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE PESCADOS, CRUSTÁCEOS Y MOLUSCOS.) era el más representativo, con una participación del 8.85% de la industria. Razón por la cual el sector mencionado anteriormente será analizado para el desarrollo del presente proyecto

1.2 Descripción del Problema

Según la ONU, los precios de transferencia juegan un rol importante en la economía de los países en vías de desarrollo, debido a que las EMNs operan en ellas; generando en sus actividades de planificación fiscal una serie de beneficios por las diferentes asimetrías de información que tiene el mercado; además de los vacíos normativos y de datos existentes en el ámbito de la fiscalidad internacional, disociando los beneficios susceptibles de ser sometidos a gravamen de la actividad subyacente que genera valor. (ONU, 2015)

La aplicación de los principios de plena competencia presenta una serie de dificultades dado que las EMNs llevan a cabo operaciones complejas con elementos difíciles de encontrar y con intangibles únicos difíciles de valorar; para contrarrestar estas dificultades, los expertos se basan en la disponibilidad de datos y destrezas especiales para ser calculados. Pero en países que se encuentran en vías de desarrollo, la disponibilidad de

datos es escasa o es muy costosa su obtención; causando problemas en el diagnóstico y estimación de los precios de transferencia tanto para países miembros como no miembros de la OCDE.

Los países miembros y no miembros de la OCDE tienen como objetivo el principio de libre competencia; es decir, el de proteger su base imponible tributaria en cada una de sus naciones y limitar el riesgo de doble imposición. El informe titulado Lucha contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS por sus siglas en inglés) admitió abiertamente que se cierne una gran incertidumbre sobre la magnitud e impacto global negativo de dichas prácticas elusivas en la actividad económica y los ingresos públicos. (OECD, 2013)

En la actualidad, pese al enorme desafío que representa el hecho de cuantificar la magnitud e impacto económico de BEPS dada la complejidad del fenómeno y las considerables limitaciones de los datos disponibles; se conoce a ciencia cierta que los efectos fiscales de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios son cuantiosos y gravosos.

Adicionalmente, los análisis concernientes a las operaciones de traslado de beneficios hasta la fecha han experimentado no pocas dificultades para dissociar los efectos económicos reales de los efectos BEPS, o para determinar las repercusiones de las decisiones de política tributaria deliberadas de los distintos gobiernos. Es fundamental mejorar las herramientas y los datos disponibles para cuantificar y controlar la magnitud de BEPS en un futuro, así como para analizar el impacto de las correspondientes medidas antielusivas desarrolladas en el marco del Plan de Acción BEPS.

Las administraciones tributarias ya recaban parte de la información necesaria para determinar la magnitud e impacto económico de BEPS, si bien no la analizan ni facilitan el acceso a dichos datos para su posterior análisis. Las recomendaciones por parte de la OCDE tienen por objeto mejorar el acceso y el procesamiento no sólo de la información existente, sino también de la nueva.

En Ecuador, uno de los factores claves dentro de las auditorías es el análisis de comparabilidad, y por ende el estudio de la firma, su posición e importancia dentro de la industria local, así como el análisis exhaustivo de las potenciales empresas comparables en el exterior obtenidas de bases de datos internacionales. Es significativo determinar qué se debe hacer en caso de que no haya comparables perfectos, o qué comparable es lo suficientemente confiable para el estudio. Una de las principales críticas recibidas por parte de los contribuyentes es que dichas empresas internacionales no son comparables con las empresas locales debido a su posición geográfica, tamaño, líneas de negocios o productos, entre otros.

1.3 Justificación

La OCDE a través de su informe recomienda aunar esfuerzos y trabajar conjuntamente con los distintos gobiernos en la notificación y análisis de una mayor cantidad de datos estadísticos relativos al Impuesto a las Sociedades, con el fin de proporcionar datos internacionalmente comparables y coherentes.

El acceso a datos más completos y mejorados, de los que se nutren investigadores y los propios analistas gubernamentales, servirá para realizar estimaciones directas y más precisas de BEPS en un futuro. Además de aumentar la eficacia de las correspondientes medidas antielusivas.

Para llegar al éxito económico es necesario la adaptación de medidas legislativas, el desarrollo de las capacidades administrativas, y la elaboración de estrategias en cada país con el único fin de priorizar las actividades de cumplimiento y control en materia de precios de transferencia en el comercio internacional.

Es por eso que en el presente proyecto se desarrolla el estudio del sector de alimentos y bebidas, que en el caso de Ecuador representó en el 2014 el 18 % del PIB según datos del BCE, además se puede recalcar que este Sector es representativo en la

generación de fuentes de empleo; dado que ofrece aproximadamente 2,2 millones de puestos de trabajos, lo cual representa el 32,3% del total de personas ocupadas. (EKOS, 2014)

En este sentido, es necesario realizar un análisis de comparabilidad sectorial en el área de Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos, para evaluar en qué medida el comportamiento económico y financiero de las empresas que componen este sector de exportación en el Ecuador es comparable con el comportamiento de empresas multinacionales del sector de Preparado fresco o congelado de pescado y mariscos que se puede obtener en las bases de datos internacionales.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Realizar un diagnóstico comparativo de las limitaciones de la metodología actual de análisis de comparabilidad y el uso de bases de datos del sector de alimentos y bebidas en específico del sector de la Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos en Ecuador con el resto del mundo.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Analizar el sector de alimentos y bebidas (Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos) y el comportamiento de estos mercados en el contexto nacional y mundial.

2. Determinar si existen diferencias significativas entre el comportamiento de las firmas de conservación de pescados, crustáceos y moluscos del Ecuador y el comportamiento de las firmas potencialmente comparables de sectores similares en el exterior.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Precios de transferencia

El Manual de las Naciones Unidas de precios de transferencia para países en desarrollo define a los precios de transferencia como “el término general para la fijación de precios transfronterizos, transacciones intrafirma entre partes relacionadas que implica la transferencia de bienes o servicios”. (ONU, 2013, pág. 2)

Los precios de transferencia no son una forma de evasión fiscal, sin embargo puede suceder que no se ajusten al nivel internacional o al principio de plena competencia, en ese caso la administración tributaria los denomina como "errores de fijación de precios". Además puede surgir el término de "Precios incorrectos o injustificados", por la fijación de los mismos en condiciones de ausencia del principio de plena competencia, y las cuestiones de la evasión fiscal.

Los precios de transferencia se necesitan para analizar la rentabilidad de las empresas, dado a que si el valor de compra fue igual o más barato que el que pagan los proveedores no relacionados, entonces comprará productos o servicios a una entidad asociada, por el contrario, si el precio de venta es igual o superior a los pagados por los compradores no relacionados venderá a una entidad asociada.

Puede tornarse un tanto complejo llegar a un precio de transferencia apropiado en el manual menciona que:

“La identificación y valoración de los intangibles transferidos y / o servicios prestados puede traer dificultades. Por ejemplo, los intangibles pueden ser de varios tipos, tales como los activos industriales como las patentes, los tipos comerciales, nombres comerciales, diseños o modelos,

los derechos de propiedad literaria y artística, know-how o secretos comerciales, que pueden o no estar reflejados en la cuenta”. (ONU, 2013, pág. 4)

Las ONU sostiene en su manual que:

“Para los gobiernos, la administración de precios de transferencia en los países en desarrollo a menudo no tienen fácil acceso a los recursos para administrar eficazmente sus regulaciones, además la manipulación de precios de transferencia reduce los ingresos disponibles para el desarrollo del país”. (ONU, 2013, pág. 36)

Es por eso que dentro de la tributación internacional se considera a los precios de transferencia como su principal problema, sin embargo ni las multinacionales ni los gobiernos pueden ignorarlo a pesar de que los precios de transferencia pertenecen a un área compleja y en constante evolución.

En el Ecuador el Servicios de Rentas Internas (SRI), mediante Resolución NAC-DGERCGC15-00000455 del 29 de mayo de 2015 modificó la normativa sobre presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (OPRE) y del Informe Integral de Precios de Transferencia. (SRI, 2015)

En el artículo 2 de la Resolución antes mencionada señala que partir del año 2014:

“Los sujetos pasivos del impuesto a la renta que, no estando exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia conforme a la Ley de Régimen Tributario Interno, dentro de un mismo período fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a: Tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00) deberán presentar el anexo de operaciones con partes relacionadas. Si tal monto es superior a los quince millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 15.000.000,00), dichos sujetos pasivos deberán presentar,

adicionalmente al Anexo de operaciones con partes relacionadas, el Informe Integral de Precios de Transferencia”. (SRI, 2015, pág. 3)

En el artículo 84 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno señala que los sujetos pasivos del impuesto a la renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, adicionalmente a su declaración anual de impuesto a la renta, presentarán al SRI el Informe integral de precios de transferencia y el Anexo de operaciones con partes relacionadas, referentes a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a 2 meses a la fecha de exigibilidad de la declaración de impuesto a la Renta, Como referencia técnica se utilizarán las “Directrices de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones fiscales” emitidas por la OCDE. (SRI, 2015, pág. 1)

El precio de transferencia en las operaciones realizadas entre entes económicos se podrá determinar mediante la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos, tomando en consideración cual resulta el más apropiado con las características de las transacciones analizadas.

1. Precio comparable no controlado.
2. Precio de reventa.
3. Costo adicionado.
4. Distribución de utilidades.
5. Residual de Distribución de utilidades.
6. Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

2.2 El principio de plena competencia

El "precio de plena competencia", es el precio de la transacción a la que dos partes independientes estarían de acuerdo.

El Artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE dispone:

"(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia" (OCDE, 2010, pág. 45)

En las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias se menciona:

“El principio de plena competencia persigue tratar a los miembros de un grupo multinacional como si operaran como empresas separadas en lugar de como partes inseparables de una sola empresa unificada, además la preocupación se centra en la índole de las relaciones comerciales entre esos partícipes porque su consideración como empresas separadas lleva a tratar a los miembros del grupo multinacional como si fueran entidades independientes”. (OCDE, 2010, pág. 45)

El principio de plena competencia sirve para comparar las transacciones dentro de un grupo con las transacciones entre entidades no vinculadas bajo circunstancias comparables, para determinar los precios de transferencia aceptables. Es decir, permite verificar los precios de transferencia de intra-entidad o intra-transacciones del grupo y su aceptabilidad a efectos fiscales.

Una ventaja de la utilización de principio de plena competencia es que es geográficamente neutral, ya que trata a los beneficios procedentes de las inversiones en diferentes lugares de una manera similar. Pero esta neutralidad está condicionada a normas coherentes de las empresas. En ausencia de las mismas; las empresas internacionales

pueden tener un incentivo para evitar impuestos a través de la manipulación de precios de transferencia.

Por otra parte surgen inconvenientes en algunos países en desarrollo, tanto las Administraciones tributarias como los contribuyentes, encuentran dificultades para obtener información adecuada para aplicar el principio de plena competencia, debido a que la información comparable puede ser incompleta y difícil de analizar, ya que los recursos y los procesos no están disponibles, además en el peor de los casos; la información sobre una empresa independiente simplemente no existe. Si se abandona el principio de plena competencia se corren grandes riesgos de ocasionar una doble imposición.

2.3 Comparabilidad

Un buen análisis de comparabilidad es un paso esencial en cualquier estudio de precios de transferencia, a fin de obtener una correcta comprensión de las características de importancia económica y de las funciones respectivas de las partes en la transacción controlada. Esto ayudará en la selección del método de precios de transferencia más adecuada en las circunstancias del caso.

El análisis de comparabilidad debe ser lo más fiable posible, para llegar al precio de plena competencia. Decir que las características económicas son comparables significa que las situaciones objeto de comparación no afectan a las condiciones de la metodología, o si existen diferencias; encontrar los ajustes de tal manera que puedan ser eliminadas.

En la realización de este análisis de comparabilidad, puede ser necesario que el contribuyente o las autoridades fiscales realicen un análisis funcional detallado teniendo en cuenta una amplia variedad de fuentes de datos, otros factores y, de ser necesario, una serie de ajustes de comparabilidad.

Según las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias se deben considerar cinco componentes importantes para determinar la comparabilidad, los cuales son: las características de la propiedad o de los servicios transmitidos, las funciones desempeñadas por las partes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos), las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias empresariales que estas persiguen. (OCDE, 2010, pág. 56)

2.3.1 Características de los bienes o de los servicios

Los diferentes valores que toman los bienes o servicios en el libre mercado dependen de las diferencias que presenten dichos bienes o servicios.

Detalla las características útiles de la siguiente manera:

“En el caso de transmisiones de bienes tangibles, sus características físicas, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (patente, marca o conocimientos prácticos – know how-), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del bien”. (OCDE, 2010, pág. 57)

La relevancia de las características de los bienes y servicios depende del método de precio de transferencia que se esté utilizando. Si se utiliza el método del precio comparable, cualquier diferencia puede afectar el precio y se puede necesitar un ajuste; en los métodos del precio de reventa y del coste incrementado las diferencias no afectan significativamente al margen de beneficio bruto o al margen incrementado sobre los costes; finalmente en el caso de los métodos basados en el resultado, las discrepancias en las características de los bienes o los servicios, tienen también menos influencia, que en el de los tradicionales.

2.3.2 Análisis funcional

Las funciones desempeñadas por las empresas son el reflejo de la remuneración que se da en las operaciones comerciales entre dos empresas independientes. Entonces el análisis funcional es necesario para establecer la comparabilidad en las operaciones vinculadas y no vinculadas, o entidades asociadas e independientes.

El objetivo del análisis funcional es “Identificar y comparar las actividades con trascendencia económica, las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las partes en la operación”. Es por esto que el entender la estructura y la organización del grupo, la influencia dentro del contexto que opera el contribuyente, además de los derechos y las obligaciones jurídicas, es de gran relevancia para el análisis funcional. (OCDE, 2010, pág. 59)

Las funciones que los contribuyentes y las administraciones tributarias deben tener que identificar y comparar, son; “El diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión”. Además se debe considerar lo siguiente: “El tipo de activos utilizados, tales como instalaciones y equipos, la utilización de intangibles valiosos, activos financieros, y la naturaleza de los mismos, como su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos sobre la propiedad industrial, entre otros.” (OCDE, 2010, pág. 59)

Cuando existen diferencias reveladoras en los riesgos asumidos y estos no pueden ser readecuados mediante un determinado ajuste, ocasiona que las operaciones vinculadas e independientes, no sean comparables entre sí. En el libre mercado si existe un mayor riesgo, va a ser premiado con un mayor beneficio esperado, a pesar que el rendimiento real aumentará o no en función del grado en que sea real el riesgo.

Los diferentes riesgos que se consideran son: “los del mercado, tales como las fluctuaciones en los costes de los factores de producción y en los precios de los productos; los de ganancias o pérdidas asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso; los derivados del éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo; los riesgos financieros, como los motivados por la inestabilidad de los tipos de cambio de moneda y de los tipos de interés; los riesgos crediticios, entre otros.” (OCDE, 2010, pág. 59)

La distribución del riesgo entre las partes está establecido por las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos. Además determinan las condiciones esperadas en las operaciones realizadas en condiciones de plena competencia.

2.3.3 Cláusulas contractuales

Las cláusulas contractuales son las que definen de forma explícita o implícita la división de responsabilidades, riesgos y resultados entre las partes. Por lo tanto los términos contractuales deben formar parte del análisis funcional.

Por lo general las cláusulas entre las partes se encuentran en el contrato escrito, pero cuando no sea así habrá que deducirlas de su conducta y de los principios económicos que normalmente rigen las relaciones entre empresas independientes.

Lamentablemente la información correspondiente a las condiciones contractuales es muy escasa. “En la práctica, la información relativa a las condiciones contractuales de operaciones no vinculadas potencialmente comparables puede ser limitada, o inaccesible, especialmente cuando el análisis se apoya en comparables externos. La importancia de la falta de información en el análisis de la comparabilidad depende del tipo de operación analizada y del método de determinación del precio de transferencia utilizado.” (OCDE, 2010, pág. 61)

2.3.4 Circunstancias económicas

Para alcanzar la comparabilidad se necesita que los mercados en que operan las empresas independientes y las asociadas no presenten diferencias porque de ser así afectan a los precios de plena competencia.

En primer lugar se debe identificar el mercado o los mercados considerando los bienes y servicios alternativos disponibles. Las características relevantes para establecer la comparabilidad de los mercados son:

“Su localización geográfica; su dimensión; el grado de competencia y la posición competitiva relativa de compradores y vendedores; la disponibilidad (el riesgo) de bienes y servicios alternativos; los niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, así como en determinadas zonas, si son relevantes; el poder adquisitivo de los consumidores, la naturaleza y alcance de la reglamentación del mercado; los costes de producción, incluyendo los costes del suelo, del trabajo y del capital; los costes de transporte; el nivel de mercado (venta al por menor o al por mayor); la fecha y el momento de la operación, entre otros.” (OCDE, 2010, pág. 62)

Los ciclos económicos, comerciales o del producto son circunstancias económicas que pueden afectar a la comparabilidad. El mercado geográfico es otra circunstancia económica que puede afectar a la comparabilidad

2.3.5 Estrategias empresariales

Otro pilar fundamental para determinar la comparabilidad son las estrategias empresariales entre operaciones vinculadas y no vinculadas y entre empresas asociadas e independientes.

Las estrategias pueden ser: “la innovación y el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la aversión al riesgo, la valoración de los cambios políticos, la incidencia de las leyes laborales vigentes y en proyecto, la duración de los acuerdos, así como cualesquiera otros factores que influyen en la gestión cotidiana de la empresa.” (OCDE, 2010, pág. 63)

Cuando se quiere evaluar si un contribuyente sigue una estrategia empresarial por la que temporalmente obtiene beneficios menores en espera de mejores resultados a largo plazo, se debe analizar por ejemplo ante una táctica de penetración en el mercado o de aumento de la cuota de participación en el mismo se requieren intensos esfuerzos de comercialización y publicidad. Por lo tanto las administraciones tributarias deben examinar el comportamiento de las partes para determinar si es coherente con la estrategia empresarial declarada.

2.4 Comparabilidad y países en vía de desarrollo

Para que los principios de plena competencia sean aplicables; los precios de transferencia establecidos entre las transacciones de las empresas asociadas deben ser equivalentes a los precios de transferencia establecidos en transacciones similares en empresas independientes en escenarios similares; el problema según El Manual de Precios de Transferencia para países en desarrollo, radica de que en países en vías de desarrollo existe una falta de datos para analizar si dichas transacciones entre similares empresas; son comparables. (ONU, 2013)

Las razones por las cuales existen estos problemas se las detallará a continuación:

- En los países en vías de desarrollo los “jugadores” de cierto sector tienden a ser menos organizados que en los países desarrollados.

- Las bases de datos disponibles son difíciles de analizar debido a la falta de recursos y procesos; además de que los análisis se basan en bases de datos de países desarrollados los cuales no son relevantes para los mercados subdesarrollados.

- Los países en vías de desarrollo poseen muchos pioneros en el mercado lo que origina falta de elementos para lograr hacer un análisis comparativo.

Para solventar estos problemas la OCDE ha publicado un documento titulado Transfer Pricing Comparability Data and Developing Countries del cual se obtuvieron los siguientes enfoques para su análisis:

-Ampliar el acceso a fuentes de datos para los elementos de comparación: se puede incluir medidas para mejorar el contenido de las bases de datos comerciales para así ser una fuente creíble de información para los análisis de comparabilidad.

-Uso más eficaz de las fuentes de datos de los elementos de comparación: se puede incluir programas de capacitaciones a los países en vías de desarrollo por parte de entidades internacionales; para que así el personal de la administración tributaria tenga orientación adicional o asistencia directa para la eficaz utilización de las bases de datos y los conocimientos de ajustes a los elementos comparables para que sean fiables.

-Reducir la dependencia de los comparables directos: se puede aplicar una acción concertada; no para reemplazar el sistema de precios de transferencia en curso, sino para que en el transcurso del sistema corregir directamente las fallas del mismo. Se puede utilizar otros métodos para reducir las mismas; tales como: el método de reparto del beneficio, el análisis de cadena de valor y puertos seguros, la revisión de los posibles enfoques contra la evasión, o la evaluación del impacto, la eficacia y compatibilidad con el principio de plena competencia denominado "sexto método"; el cual lo ha aplicado países de Sudamérica y África.

-Los acuerdos de fijación de precios por adelantado y procedimientos de acuerdo mutuo: el Acuerdo de precios por adelantado (APA) reduce el riesgo de doble imposición o de doble no imposición mediante acuerdos bilaterales entre las partes relacionadas; además permite colaborar con la administración fiscal responsable.

Para analizar si son comparables las distintas empresas es necesario reducir una serie de problemas, que se presentan en los países en desarrollo que se ubican las mismas. Los problemas más prominentes son; la escasa información disponible, la poca capacitación por parte del personal a cargo de la tributación, la aparición de emprendimientos, y los acuerdos que existen entre dos o más empresas; que deja en duda si utilizan precios similares a los de las empresas que no pertenecen a dichos acuerdos.

2.5 Análisis sectorial

La escuela de Harvard sintetiza el proceso del análisis sectorial en seis pasos, los cuales se presentan a continuación. (Casadeus-Masanell, 2014)

2.5.1 Definir la industria

El primero de los seis pasos para poder realizar un análisis sectorial, es “definir la industria”. Para esto podemos tomar como punto de partida, tres dimensiones que nos plantea Derek Abell: grupos de consumidores, necesidades de los consumidores y tecnologías alternativas. La primera dimensión trata de identificar con precisión “quien” se satisface de la industria, la segunda “que” necesidad ha sido satisfecha y la tercera “como” se lo logró.

Los grupos de consumidores pueden ser clasificados de muchas formas, tanto por su nivel de ingresos, o por el lugar de donde provienen; en el caso de la dimensión de las necesidades de los consumidores, se la puede clasificar como: alimentación, vestimenta, higiene personal o entretenimiento; y por último en el caso de la tecnología, se puede distinguir por medio del precio, el rango del producto, etc.

Es importante tener claro que industria no es igual a compañía. Muchos negocios compiten en múltiples industrias. Un ejemplo claro es Apple, que compite vendiendo

computadores personales, celulares inteligentes, dispositivos de música portátiles, grabadores de música, software, aplicaciones y mucho más. Por lo que estaría errado decir que Apple es una industria.

Por otro lado, tampoco es seguro confiar en la NAICS (Sistema de Clasificación de Industrias Norteamericanas). Debido a que sistemas como estos (usados en las estadísticas gubernamentales) clasifican industrias basadas en la producción de la tecnología y no en las necesidades de los clientes.

2.5.2 Identificar los jugadores

El segundo paso es identificar los jugadores. Esto se encuentra relacionado con la clasificación de Porter, la cual divide las fuerzas que afectan las compañías en cinco fuerzas influyentes: entrantes potenciales, proveedores, consumidores, sustitutos y competidores. En ciertas ocasiones un negocio puede jugar en múltiples roles, por ejemplo: Samsung fabrica celulares inteligentes y también repuestos de los mismos, y es tanto un competidor como un productor de Apple. Si se logra identificar cada participante de las 5 fuerzas, se podrá maximizar los recursos y buscar la forma de poder superar los movimientos de la competencia. Además; se debe de elaborar un plan para poder subsistir en los negocios. (Porter, 1980)

La amenaza de que existan nuevos entrantes en la industria, es la primera de las fuerzas y una de las más nombradas, pues permite a la compañía encontrar aquellas empresas que comercializan productos similares o que mantienen características económicas parecidas. Estas amenazas pueden ser detenidas con barreras de entrada, tales como: la economía de escala.

El poder de negociación que tienen los proveedores es un punto importante a tener en cuenta debido a que la empresa depende de los precios que ellos manejen para tener un margen de ganancias mayor o menor. El poder de negociación que tienen los compradores,

es la tercera fuerza de Porter y se refiere a los problemas que se generan cuando existen productos en el mercado muy parecidos, para lo que la compañía debería usar armas de diferenciación para darle un valor agregado a su producto o tan solo reducir costes para lograr que compita solo por precios.

La amenaza en los ingresos debido a los sustitutos, se relaciona estrechamente con la fuerza anterior debido a que si no se logra armar estrategias que permitan que el producto; sobresalga entre el resto que se encuentra en el mercado, las ventas se verán afectadas a largo plazo; y por último la rivalidad entre competidores, es el punto en el que se debe de aprender a competir con las empresas que mantengan estrategias similares y productos parecidos.

2.5.3 Analizar la influencia de los jugadores en la rentabilidad

Los pensamientos de Porter proveen una guía específica para evaluar la ventaja relativa de las fuerzas en la rentabilidad. Por ejemplo: cuando se evalúa la amenaza de entrada, se toma en cuenta cada factor: los requerimientos de capital que necesitan para ingresar a la industria o el acceso que tienen a los canales de distribución, etc.

2.5.4 Probar el análisis

La mejor forma para realizar una prueba del análisis es comparando las predicciones, observando los niveles de rentabilidad. Si una industria tiene una rentabilidad baja, el análisis debe de identificar al menos una fuerza que permita que la rentabilidad pueda aumentar. Este análisis debería de lograr explicar los niveles de rentabilidad entre los participantes de la industria por la forma que lidian con las fuerzas competitivas.

2.5.5 Entendiendo la estructura de la industria.

El primer punto es declarar a la industria atractiva o no atractiva, donde se realizarán las siguientes preguntas; la primera es, si la industria no es atractiva ¿Por qué debería usar para analizarla?; si la industria es atractiva, es porque tiene barreras de entrada. Si no se puede entrar a la industria ¿Cuál es el punto de analizarla?

El punto del análisis, no es declarar la industria atractiva o no; es primero descubrir las oportunidades de percibir utilidades y crear una estrategia para explotarla y luego identificar las amenazas y desarrollar estrategias para combatirlas. En lugar de preguntar ¿Es ésta industria atractiva? Un experto en estrategias debería preguntar ¿Cómo puedo encontrar una posición rentable? Para identificar una posición rentable se requiere entender la economía de la industria y los factores que influyen en la rentabilidad de los participantes de la misma.

2.5.6 Explotando el cambio de la industria.

El paso final es mirar el cambio de la industria y su entorno. Compañías pueden explotar cambios y también actuar según la forma de la misma y el entorno a su favor. A veces el cambio puede ser influenciado por los participantes del mercado. Pero existen otros cambios donde los participantes del mercado tienen poco control. Estos pueden ocurrir de manera inesperada dependiendo de las nuevas regulaciones o del desarrollo de las nuevas tecnologías.

El análisis de la industria ayuda a las compañías a analizar cómo estos cambios pueden afectar a la rentabilidad, al desarrollo de la estrategia y explorar oportunidades para el cambio de la estructura.

2.6 Mercado relevante.

La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado sirve para definir el mercado relevante analiza dos casos; el mercado geográfico o el mercado del producto o servicio.

El mercado geográfico comprende la ubicación de las fuentes de aprovisionamiento del producto relevante; la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará todos los factores que intervienen tales como las barreras del comercio, los costos de transporte y las modalidades de ventas; para determinar las alternativas de aprovisionamiento. (Asamblea Nacional, 2011)

El mercado del producto o servicio es en el cual los producto o servicios pueden competir entre sí; es decir, que son sustitutos, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará todos los factores que intervienen tales como los consumidores, las características, los usos, precios, tecnologías y el tiempo requerido de los posibles sustitutos. Para determinar el mercado relevante la Superintendencia de Control del Poder de Mercado verificará que todos los factores que intervengan deben ser equivalentes.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Metodología de la investigación

En el capítulo se describe la metodología de investigación que se aplicó, y las técnicas de investigación que fueron utilizadas. El enfoque al igual que el diseño de la investigación fue exploratorio. El diseño de la investigación presenta variables cuantitativas.

Finalmente se utilizó técnicas de análisis univariado y multivariado, las cuáles se usan cuando hay más de una variable dependiente, las técnicas apropiadas fueron el análisis multivariado de varianza y covarianza, y el análisis discriminante múltiple. (Malhotra, 2008)

3.1.1 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación inicia con un marco de referencia objetivo o teórico, además se plantea el modelo analítico escogido, las preguntas de investigación y las hipótesis. (Malhotra, 2008, pág. 700)

En el presente trabajo se buscó determinar si la industria de elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos ecuatoriana es comparable con una industria de características similares en el resto del mundo, para lo cual se le dio un enfoque exploratorio a la investigación. El objetivo planteado fue si son comparables o no las industrias mencionadas anteriormente.

3.1.2 Alcance de la investigación

Hernández, Fernández y Baptista, indicaron que “el alcance de la investigación resulta de la revisión de la literatura y de la perspectiva del estudio, depende de los objetivos del investigador para combinar los elementos en el estudio”. Existen 4 tipos de alcances: (Hernández, Fernández, & Baptiste, 2010, pág. 77)

-Exploratorios: Investigan casos poco conocidos, por lo tanto preparan el terreno para nuevos estudios.

-Descriptivos: Consideran al fenómeno estudiado y sus componentes, miden conceptos, definen variables.

-Correlacionales: Ofrecen predicciones, explican la relación entre variables, cuantifican relaciones entre variables.

-Explicativos: Determinan las causas de los fenómenos, generan un sentido de entendimiento, son sumamente estructurados.

De esta manera, en el presente trabajo se realizó de forma exploratoria un análisis de comparabilidad sectorial en el área de elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos para evaluar en qué medida el comportamiento económico y financiero de las empresas que componen este sector de exportación en el Ecuador fue comparable con el comportamiento de empresas multinacionales del sector de preparado fresco o congelado de pescado y mariscos, en el año 2014.

3.1.3 Diseño de la investigación

La investigación exploratoria tal como lo indica su nombre, tuvo el objetivo de explorar un problema o situación para brindar conocimientos y comprensión. Puede utilizarse para formular un problema o definirlo con mayor precisión, obtener ideas para desarrollar un enfoque del problema o para establecer prioridades para la investigación posterior. (Malhotra, 2008)

El diseño de esta investigación se lo realizó de forma exploratoria; la cual va a presentar variables cuantitativas que en este caso son los ratios financieros. En la investigación exploratoria cuando se descubre una idea o un conocimiento nuevo se pueden reorientar la exploración en esa dirección. Por lo tanto, el enfoque de la investigación puede cambiar de forma constante, a medida que se descubren nuevos conocimientos. (Malhotra, 2008)

Se utilizó técnicas de análisis multivariado, las cuáles se usan cuando hay más de una variable dependiente, las técnicas apropiadas fueron el análisis discriminante múltiple, la correlación canónica y el análisis multivariado de varianza y covarianza. (Malhotra, 2008)

3.2 Recolección de datos

Para iniciar la recolección de datos de empresas locales en primer lugar se debió revisar el número de empresas que conforman la industria de alimentos y bebidas, para lo cual se revisaron las siguientes fuentes: Revista Ekos Negocios, portal de información de la Superintendencia de Compañías y de la Revista Alimentaryá. Posteriormente una vez que se obtuvo la lista de las empresas seleccionadas se procedió a recolectar los datos financieros desde el portal de la Superintendencia de Compañías.

En el caso de las empresas extranjeras se obtuvo la información de la base de datos Global de Estándar & Poor's del código SIC 2092 correspondiente al preparado fresco o congelado de pescado y mariscos. Posteriormente se depuró el listado de las empresas basándose en el análisis funcional, con el objetivo de que el desempeño de las empresas extranjeras sea similar al de las locales.

3.3 Procesamiento de datos

Para obtener los ratios para el estudio en primer lugar se tuvo que calcular cada factor a raíz de la información brindada por la Superintendencia de Compañías a través de los estados financieros publicados por las empresas nacionales. Para el caso de las empresas extranjeras se obtuvieron los estados financieros de la base de datos Global, de Estándar & Poor's.

Para obtener los factores se procedió a calcular de la siguiente manera la información financiera; los casilleros a continuación fueron obtenidos del formulario 101:

Tabla 3.1 **Costo de venta**

CUENTA	CASILLEROS 101	
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7010	+
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7011	+
COMPRAS NETAS LOCALES PRODUCTO DE LA ACTIVIDAD DE COMISIONISTA	7021	+
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7031	+
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7041	(-)
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7051	+
COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	7061	+
IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	7071	+
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	7081	(-)
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7091	+
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7101	(-)
INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	7111	+
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7121	(-)
COSTO DE VENTAS		=

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Tabla 3.2 **Gastos operacionales**

CUENTA	CASILLEROS 101	
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	7132	+
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	7142	+
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	7152	+
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	7162	+
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	7172	+
ARRENDAMIENTOS	7182	+
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7192	+
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	7202	+
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	7212	+
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	7222	+
TRANSPORTE	7232	+
GASTOS OPERACIONALES		=

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Tabla 3.3 **Cuentas por cobrar**

CUENTA			CASILLEROS 101	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	314	+
		DEL EXTERIOR	315	+
	NO RELACIONADOS	LOCALES	316	+
		DEL EXTERIOR	317	+
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	318	+
		DEL EXTERIOR	319	+
	NO RELACIONADOS	LOCALES	320	+
		DEL EXTERIOR	321	+
CUENTAS POR COBRAR			=	

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Tabla 3.4 **Inventario**

CUENTA	CASILLEROS 101	
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	326	+
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	327	+
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	328	+
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	329	+
INVENTARIO		=

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Tabla 3.5 **Cuentas por pagar**

CUENTA			CASILLEROS	
			101	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	511	+
		DEL EXTERIOR	512	+
	NO RELACIONADOS	LOCALES	513	+
		DEL EXTERIOR	514	+
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	519	+
		DEL EXTERIOR	520	+
	NO RELACIONADOS	LOCALES	521	+
		DEL EXTERIOR	522	+
CUENTAS POR PAGAR			=	

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Tabla 3.6 **Ingresos**

CUENTA		CASILLEROS	
		101	
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA		6011	+
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA		6021	+
EXPORTACIONES NETAS		6031	+
INGRESOS OBTENIDOS BAJO LA MODALIDAD DE COMISIONES O SIMILARES		6041	+
INGRESOS POR AGROFORESTERÍA Y SILVICULTURA DE ESPECIES FORESTALES		6051	+
RENDIMIENTOS FINANCIEROS		6061	+
i+ UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		6071	+
DIVIDENDOS		6081	+
RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES	DE RECURSOS PÚBLICOS	6091	+
	DE OTRAS LOCALES	6101	+
	DEL EXTERIOR	6111	+
OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR		6121	+
OTRAS RENTAS		6131	+
INGRESOS TOTALES			=

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2015).

Elaborado por: Autoras.

Una vez que se determinaron los factores, se procedió a elaborar cada uno de los ratios financieros, para posteriormente calcularlos y analizarlos con la información de las empresas. Para el estudio se procedió a calcular 17 fórmulas, las cuales se detallarán a continuación:

Fórmula 1. **Impacto de costos de ventas**

$$\mathbf{Ratio\ 1} = \frac{\textit{Costos de ventas}}{\textit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Se encarga de medir la prudencia de los costos de ventas en relación a los ingresos; pero se puede sobreestimar el margen bruto debido a que no se toman en cuenta los fuertes gastos operacionales.

Fórmula 2.

$$\mathbf{Ratio\ 2} = \frac{\textit{Gastos operacionales}}{\textit{Ingresos}} \textit{ o } \frac{\textit{Gastos de Administración y Ventas}}{\textit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Se encarga de medir la prudencia de los gastos operacionales en relación a los ingresos. En el caso de las empresas extranjeras; los gastos operacionales son los conformados por los Gastos de Administración y Ventas.

Fórmula 3.

$$\mathbf{Ratio\ 3} = \frac{\textit{Inventario}}{\textit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre los productos del inventario y el total de los ingresos.

Fórmula 4.

$$\mathbf{Ratio\ 4} = \frac{\textit{Total activo corriente}}{\textit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre el total de activos más líquidos y el total de los ingresos.

Fórmula 5.

$$\mathbf{Ratio\ 5} = \frac{\mathit{Total\ activo\ no\ corriente}}{\mathit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre el total de activos no corrientes y el total de los ingresos.

Fórmula 6.

$$\mathbf{Ratio\ 6} = \frac{\mathit{Cuentas\ por\ pagar}}{\mathit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre las cuentas por pagar y el total de los ingresos.

Fórmula 7.

$$\mathbf{Ratio\ 7} = \frac{\mathit{Total\ pasivo\ corriente}}{\mathit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre el total de pasivos corrientes y el total de los ingresos.

Fórmula 8.

$$\mathbf{Ratio\ 8} = \frac{\mathit{Total\ pasivo\ no\ corriente}}{\mathit{Ingresos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre el total de pasivos no corrientes y el total de los ingresos.

Fórmula 9.

$$\mathbf{Ratio\ 9} = \frac{\textit{Propiedad, planta y equipo}}{\textit{Total activos}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Demuestra que tan productivos son los activos para generar PPE.

Fórmula 10. **Período promedio de cobranza**

$$\mathbf{Ratio\ 10} = \frac{\textit{Cuentas por Cobrar}}{\textit{Ingresos}} * 365$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Se encarga de medir el plazo promedio de recuperación de las cuentas por cobrar en el corto plazo; de esta manera se puede evaluar las políticas de crédito y cobranzas.

Fórmula 11. **Rotación de Inventarios**

$$\mathbf{Ratio\ 11} = \frac{\textit{Inventario}}{\textit{Costos de ventas}} * 365$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Se encarga de medir el plazo promedio rotación de los productos en inventario o bodega con respecto a los costos de ventas. Existe una relación directa; a mayor rotación, mayor movilidad del capital invertido en el inventario y es más rápido el plazo promedio de recuperación de la utilidad por cada producto terminado.

Fórmula 12.

$$\mathbf{Ratio\ 12} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Costos de ventas}} * 365$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Se encarga de medir el plazo promedio de los créditos otorgados a los clientes con respecto a los costos de ventas

Fórmula 13. **Rotación de activos con respecto al inventario**

$$\mathbf{Ratio\ 13} = \frac{\textit{Inventario}}{\textit{Total activo}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Demuestra que tan productivo son los activos para generar el inventario

Fórmula 14. **Razón de Endeudamiento**

$$\mathbf{Ratio\ 14} = \frac{\textit{Total pasivo}}{\textit{Total activo}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Mide la relación porcentual que existe entre el pasivo total tanto en el corto como en el largo plazo, para con el activo total. Su objetivo es medir la proporción de fondos aportados a los acreedores; o el nivel global de endeudamiento.

Fórmula 15. **Prueba Ácida**

$$\mathbf{Ratio\ 15} = \frac{(\textit{Activo corriente} - \textit{Inventario})}{\textit{Pasivo corriente}}$$

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autoras

Los inventarios son excluidos debido a que se necesita calcular una medida más exigente de la capacidad de pago en el corto plazo para una empresa; la razón es porque los inventarios son los activos menos líquidos y los más propensos a pérdidas en caso crisis por lo que se deja solo los activos más líquidos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales.

A continuación se presentará la clasificación de los ratios financieros de acuerdo a los cuatro factores importantes los cuales son: Liquidez, Solvencia, Gestión, Rentabilidad.

Liquidez	Mide la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones al corto plazo	$R15 = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Corriente}$ $R7 = \text{Total Pasivo Corriente} / \text{Ingresos}$
Solvencia	Relaciona los recursos y compromisos que posee la empresa	$R2 = \text{Gastos Operacionales} / \text{Ingresos}$ $R6 = \text{Cuentas por Pagar} / \text{Ingresos}$ $R8 = \text{Total Pasivo No Corriente} / \text{Ingresos}$ $R14 = \text{Total Pasivo} / \text{Total Activo}$
Gestión	Mide la eficiencia de aprovechamiento de los recursos por parte de la empresa	$R4 = \text{Total Activo Corriente} / \text{Ingresos}$ $R5 = \text{Total Activo No corriente} / \text{Ingresos}$ $R9 = \text{PPE} / \text{Total Activos}$ $R10 = (\text{CtasxCobrar} / \text{Ingresos}) * 365$ $R11 = (\text{Inventario} / \text{Csto Ventas}) * 365$ $R12 = (\text{CtasxCobrar} / \text{Csto Ventas}) * 365$ $R13 = \text{Inventario} / \text{Total Activo}$
Rentabilidad	Mide la efectividad de la administración de las empresas	$R1 = \text{Costos de Ventas} / \text{Ingresos}$ $R3 = \text{Inventario} / \text{Ingresos}$

3.4 Identificación y selección de empresas locales y extranjeras

Para identificar las locales primero se descargó de la página de la Superintendencia de Compañías una base de datos de 47000 empresas; de las cuales se empezó a depurar para dejar sólo el sector de alimentos y bebidas, además se obtuvo más nombres de empresas de la página de Ekos negocios y de la agenda Alimentaryá.

Del sector de alimentos y bebidas se analizaron 358 empresas las cuales representan el 40% del sector, dado que estas empresas cumplen la característica general necesaria para el estudio; que es de que produzcan y exporten sus productos. Dada la diversidad y complejidad del sector, el cual está compuesto por empresas que se dedican a producción de galletas, aceites, carnes, pescados, entre otros muchos productos de consumo humano, se procedió a seleccionar el subsector perteneciente al código CIIU 102, el cual estaba representado por 49 empresas (el 8,85%), es decir se seleccionó un sector más homogéneo.

El código CIIU 102 representa al sector de elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos. Se seleccionaron las empresas que poseían la información actualizada sobre sus balances y estados de resultados al año 2014. Se descartaron 21 empresas nacionales debido a que las mismas eran pequeñas y no poseían la suficiente información para los respectivos análisis. En la depuración quedaron 27 empresas nacionales para proceder con el estudio.

Para la selección de las empresas extranjeras se procedió a identificar el código SIC que más se asemeja al sector nacional, los códigos SIC seleccionados fueron el 912(pesca), 2092 (procesamiento) 514 (exportación) de pescados y mariscos fresco o congelado. Se pudo obtener de la base de datos Global 532 empresas que cumplían con este perfil.

Posteriormente se procedió a examinar cada una, para verificar si cumplían las mismas actividades comerciales, funciones y riesgos, y que dichos elementos no estén muy diversificadas, ya que iban a comprometer los posteriores análisis. Se tomó un total de 25 empresas para descargar sus balances y estados de resultados de la base de datos Global, de Estándar & Poor's por medio del software Research Insight; al final quedaron 16 empresas debido a que el resto de empresas no mostraban sus estados financieros o no poseían la información necesaria para el estudio.

3.5 Consideraciones para el análisis de comparabilidad

Como se mencionó en capítulos anteriores el análisis de comparabilidad consta de cinco elementos que son: las características de la propiedad o de los servicios transmitidos, las funciones desempeñadas por las partes, las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias empresariales que estas persiguen.

Al analizar la industria de elaboración y conservación de pescados y moluscos se trató de tomar en consideración los 5 componentes sin embargo no se pudieron tomar en cuenta todos debido a que la información es de difícil acceso. En lo referente a las características de los bienes se analizó que las empresas locales produzcan y exporten productos con características similares, de igual forma las empresas del resto del mundo fueron seleccionadas sólo las que producen y exportan bienes similares.

Con lo que respecta a análisis funcional tanto las empresas locales como las del resto del mundo tienen similares procesos de fabricación, montaje, distribución, comercialización y transporte. Los riesgos asumidos son similares debido a que son productos homogéneos.

Dentro del proyecto las cláusulas contractuales no fueron tomadas en cuenta, ya que la información fue inaccesible al considerarse como confidencial. Las circunstancias económicas se ven afectadas también por el mercado geográfico, es por eso que para el análisis las empresas del resto del mundo fueron delimitadas a empresas de Asia.

Finalmente las estrategias empresariales no fueron tomadas en consideración debido a que el número de empresas con que se trabajó y el tiempo disponible resultaron ser limitaciones al momento de conseguir información necesaria, además que no estuvo al alcance de las autoras la información referente a estrategias de las empresas asiáticas.

3.6 Análisis Multivariante

Según Hair, Anderson, Tatham y Black. El Análisis multivariante es un análisis estadístico que se encarga de analizar simultáneamente varias variables sobre un número de individuos u objetos sobre el cual está destinada la investigación. De ahí proviene su nombre de ser multivariante debido a que analiza simultáneamente más de dos variables. (HAIR, ANDERSON, TATHAM, & BLACK, 1999)

La mayoría de técnicas multivariantes, con excepción del análisis de conglomerados o cluster y el de escalonamiento multidimensional, están basadas en inferir los valores reales que toman las variables en una población, a partir de los valores que toma esa variable aleatoriamente de una muestra de la misma.

Para determinar cuál es la técnica más adecuada para hacer el análisis multivariante Hair, Anderson, Tatham y Black hicieron una clasificación de técnicas de acuerdo a como se responden las siguientes preguntas:

1. ¿Se está tratando de establecer una relación de dependencia - independencia entre unas variables y otras.
2. Si se lo está haciendo en el análisis, ¿cuántas variables independientes se están considerando?
3. ¿Qué tipo de escala se está utilizando para medir a las variables?

A raíz de estas preguntas se pudo identificar tres tipos de técnicas multivariantes, de acuerdo a:

- La estructura que existe en las relaciones entre casos/respuesta está el Análisis de clúster.
- Cómo se miden los atributos de los objetos de una forma no métrica está el Análisis de correspondencias.
- Cómo se miden los atributos de los objetos de una forma métrica está el Análisis de componentes principales

3.6.1 Análisis de Clusters

Según Everitt y Hothorn, 2011. El Análisis de conglomerados o de cluster es una técnica estadística multivariante compuesta por una serie de métodos numéricos (criterios geométricos) con el fin de descubrir grupos cuyas observaciones o elementos tienen máxima homogeneidad internamente (mínima varianza) mientras que entre grupos sean los

más heterogéneos posibles (máxima varianza). El análisis de cluster fue una técnica descriptiva pero no explicativa, atórica y no inferencial; que dependió completamente de las variables utilizadas.

El análisis cluster es un análisis de carácter exploratorio debido a que los grupos que se van a utilizar; son desconocidos a priori, y lo que se procede hacer en esta técnica es determinarlos cada uno; con el objetivo de obtener clusterings (clasificaciones).

La distancia intracluster es aquella medida de similaridad o asociación entre objetos de un mismo cluster. La distancia Intercluster es aquella medida de similaridad que separa cada cluster definido. Este análisis busca minimizar la distancia intracluster y maximizar la distancia intercluster. (Fondo Social Europeo, 2015)

La distancia define similaridad o asociación más no covarianza, para realizar su comparación deben pertenecer a un mismo rango de valores, estos valores se toman de acuerdo al criterio del investigador. La métrica de distancia más utilizada es la distancia euclidiana que se representa como la raíz de la suma de los cuadrados de cada característica del objeto a agrupar.

Los clusters jerárquicos son un conjunto de cluster anidados organizados como un árbol jerárquico al que se denomina dendograma. El cual es una representación gráfica que resume el proceso de clustering jerárquico en un árbol organizado. (Villardón, 2015)

3.6.2 Componentes principales

Según Everitt y Hothorn, “el análisis de componentes principales es una técnica estadística con el fin de reducir la dimensionalidad de un conjunto de datos multivariados, al mismo tiempo de representar la mayor cantidad de la variación original como sea posible presente en el conjunto de variables correlacionadas.” (Everitt & Hothorn, 2011)

El objetivo de este análisis es crear un pequeño grupo de nuevas variables las cuales se utilizan como sustituto de la gran cantidad de variables originales; este grupo está conformado por combinaciones lineales de las variables originales, las cuales son no correlacionadas y están ordenadas de tal manera que las primeras combinaciones representan la mayor parte de la variación que poseen las variables originales perdiendo así la menor cantidad de información. El grupo antes mencionado se lo representa en forma de matriz. La creación de los componentes principales; ayuda a eliminar el problema de correlación que pueda existir al tratar de trabajar con un gran número de variables. Si las variables originales no presentan correlación; no será necesario realizar el análisis de componentes principales.

El método de Varimax es un método de rotación ortogonal; que se encarga de minimizar el número de variables, que poseen saturaciones altas en cada factor; con el fin de simplificar la interpretación de los mismos.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Análisis Sectorial

4.1.1 Análisis Sectorial Interno

4.1.1.1 Antecedentes

Según indica el informe Análisis del sector pesca, en el país la captura comercial de peces pequeños inició en la década de los sesenta, la quiebra de las empresas peruanas dedicadas a la pesquería de anchoveta (década de los 70) facilitaron a que la industria ecuatoriana adquiriera la mayoría de embarcaciones con casco de acero y de mayor autonomía logrando así un incremento de la capacidad de pesca. Las fábricas existentes dedicadas a elaboración de harinas y conservas realizaron ampliaciones y mejoras en su infraestructura. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013).

La actividad económica y social más importante en el Ecuador es la extracción, desembarque y procesamiento de peces pequeños (enlatados y harina de pescado). Sus exportaciones generan importantes divisas para el país. Ecuador cuenta con un clima favorable para la existencia de diversas especies marinas. El principal producto es el atún, pero también cuenta con diferentes especies como el dorado, calamar, camarón, merluza, pez espada, sardina, tilapia, wahoo, entre otros. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

A causa de la diversidad existente en el país se encuentra un gran número de empresas dedicadas a la captura, proceso, empaque y exportación de productos analizados. Algunas con más de 25 años de experiencia, generando así mano de obra calificada, llevando a Ecuador a convertirse en un importante referente mundial de productos del mar.

La producción nacional relacionada a la actividad pesquera se encuentra clasificada según lo indica el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de la siguiente manera: “Recursos transzonales y altamente migratorios (atunes principalmente), peces pelágicos pequeños (enlatados y harina de pescado), especies demersales o pesca blanca (productos fresco y/o congelado entero o en filetes), pesca de camarón marino y su pesca acompañante”. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013, pág. 3)

La actividad pesquera abarca todas las provincias costeras del Ecuador y las Islas Galápagos. Los productos estrella de la oferta exportable del sector de pesca y acuicultura son el camarón y el atún en conserva, es así que la industria atunera ecuatoriana es la segunda más grande y moderna de América; por otra parte, la calidad y volumen de exportación del camarón ecuatoriano ubica al país entre los más grandes exportadores a nivel mundial. Tanto el camarón como el atún en conserva representan el segundo y tercer rubro respectivamente de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

4.1.1.2 Estructura de la industria

En el presente proyecto se desarrolló el estudio del sector de alimentos y bebidas, en el Ecuador y se analizaron 358 empresas las cuales representan el 40% del sector. Se procedió a seleccionar el subsector perteneciente al código CIU 102 (elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos), el cual está representado por 49 empresas (el 8,85%) del sector.

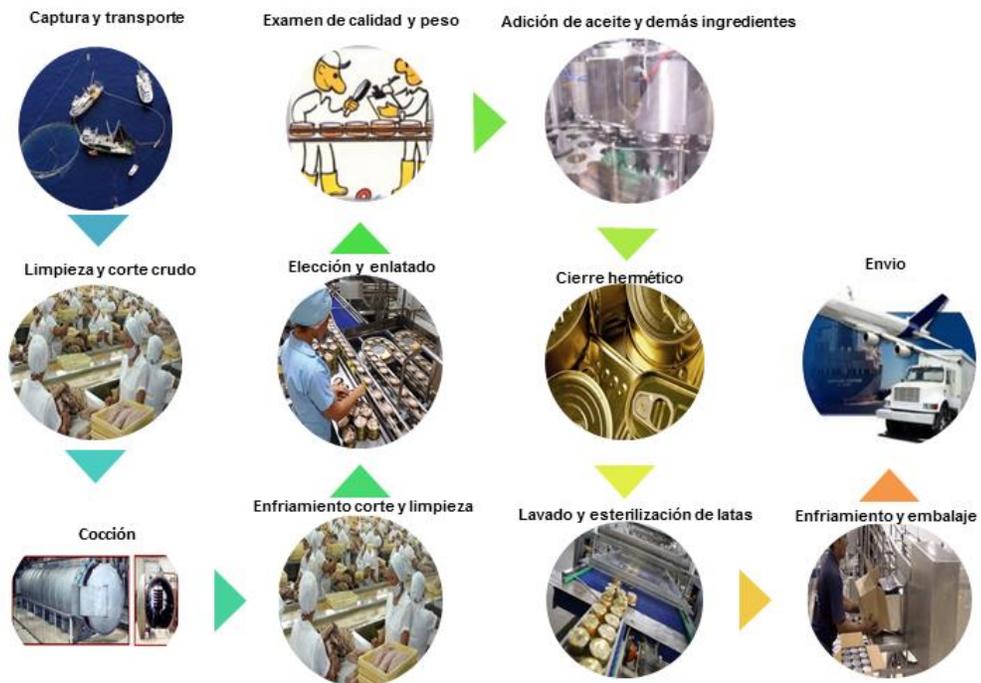
Debido a que el atún en conserva y el camarón representan el segundo y tercer rubro respectivamente de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, se presentará la estructura de la industria de los productos mencionados anteriormente.

Figura 4.1 Estructura de la industria acuícola



Fuente: Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
Elaborado por: Autoras

Figura 4.2 Estructura de la industria de atún en conserva



Fuente: Conservas Isabel Ecuatoriana S.A
Elaborado por: Autoras

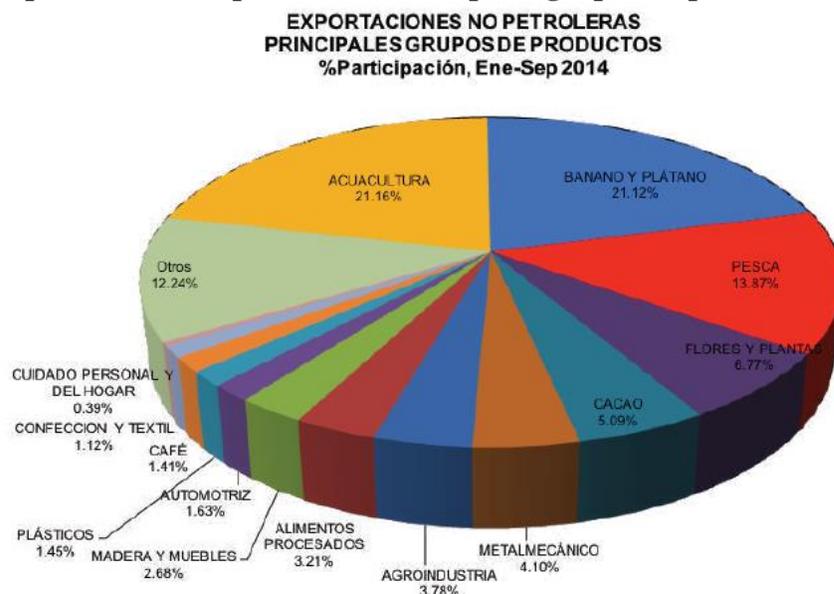
4.1.1.3 Exportaciones locales y empresas líderes

Las exportaciones de pesca tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual de 11% en FOB y 4% en toneladas en el periodo 2007 – 2014, en el 2014 ascendieron a 1.672 millones de dólares y 457 mil toneladas. Mientras que en acuicultura en el periodo 2007 – 2014 fue de 22% en FOB y 13% en toneladas, en el 2014 ascendieron a 2.579 millones de dólares y 302 mil toneladas. (PRO ECUADOR, 2016)

Anualmente, Ecuador posee una oferta de 400 millones de libras de camarón y sus respectivos productos de valor agregado. Con respecto a tilapia produce 50.000 toneladas anuales incluyendo filetes, entero, fresco o congelado. (PRO ECUADOR, 2016)

El sector de acuicultura en el periodo de enero a septiembre de 2014 representó el 21.16% del total de participación de exportaciones no petroleras y la pesca se ubica en tercer lugar con el 13.87%. (PRO ECUADOR, 2014)

Figura 4.3 Exportaciones no petroleras. Principales grupos de productos.



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR

A continuación se presentará una figura con los principales destinos de exportación del sector pesca en la cual se encuentra Colombia; como el cuarto destino de las exportaciones ecuatorianas de pescados y mariscos, de las cuales el 70% representa a las preparaciones y conservas y el 30% a fresco y congelado; según valor FOB. (PRO ECUADOR, 2015)

Figura 4.4 **Exportaciones no petroleras. Principales destinos de exportación.**



Fuente: PRO ECUADOR
Elaborado por: PRO ECUADOR

La figura 4.5 demuestra las importaciones de pescados y mariscos de Colombia en el cual podemos observar que Ecuador representa el 16,52% de sus importaciones.

Figura 4.5 Participación por Origen.- Colombia



Fuente: DIAN-DANE (Datos al año 2014)
Elaboración: PROECUADOR

Por otra parte dentro de la industria ecuatoriana se tiene a las principales empresas líderes en el mercado que se dedican a la exportación de pescados y mariscos, además de su participación de mercado; las cuales se encuentran en la tabla 4.1.

Tabla 4.1 Principales exportadores ecuatorianos del sector pesca

RUC	RAZÓN SOCIAL	PARTICIPACIÓN VALOR EXPORTADO 2014
0990033110001	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS C.A.	18.76%
1391701667001	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	10.83%
0992132078001	GALAPESCA S.A.	10.70%
1790034305001	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA C.A.	9.09%
1390147186001	MARBELIZE S.A.	8.70%
1390050352001	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	8.68%
1390135188001	COMPANIA EMPACADORA DUFER CIA. LTDA.	5.42%
0990533652001	ESTAR CA	4.73%
0992681632001	DAVMERCORP S. A.	3.15%
1390005713001	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS C.A. INEPACA	3.11%
0791716535001	PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.	3.05%
1391731000001	PRODEX CIA.LTDA.	2.64%
0990783616001	IPACISA INVERSIONES DEL PACIFICO S.A.	2.16%
0990695520001	INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A. JUNSA	1.94%
1390013643001	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	1.72%
0991469095001	TADEL S.A.	1.55%
1391748949001	FRESCODEGFER S.A.	1.35%
	LOS DEMÁS	2.42%
	TOTAL	100.00%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autoras

4.1.1.4 Competidores

A nivel mundial los principales exportadores de pescado y productos del mar son los que se van a presentar en la siguiente tabla, posteriormente se mostrará la evolución de la balanza comercial de dichos países.

Tabla 4.2 **Top 10 de países exportadores, periodo 2014**

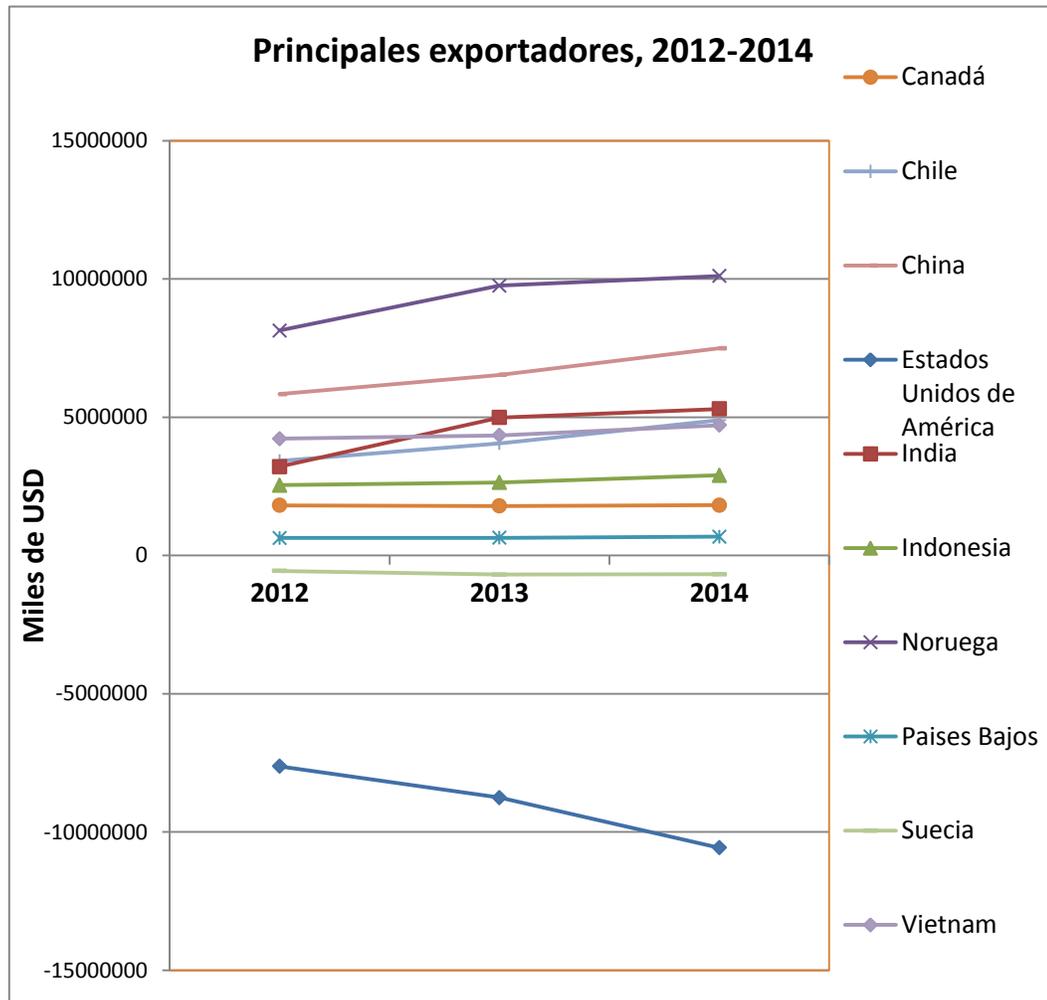
Principales Exportadores		
Países	Exportaciones en 2014	Porcentaje de exportaciones 2014
China	14074296	12.54%
Noruega	10545402	9.39%
Vietnam	5762642	5.13%
India	5358639	4.77%
Estados Unidos de América	5256621	4.68%
Chile	4954011	4.41%
Canadá	3987773	3.55%
Suecia	3703219	3.30%
Países Bajos	3127082	2.79%
Indonesia	3111926	2.77%

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Autoras

En China los supermercados de propiedad extranjera que venden atún en lata de forma minorista y dominan las ventas son: AEON, METRO, OLE, Walmart, Carrefour y City Super. (PRO ECUADOR, 2014)

Figura 4.6 Evolución de la balanza comercial principales exportadores



Fuente: Trade Map
Elaborado por: Autoras

4.1.1.5 Acceso a mercados

Barreras arancelarias

En las tablas subsiguientes se presentarán los aranceles aplicados a las subpartidas analizadas del sector pesca exportadas por Ecuador de acuerdo al socio comercial.

Tabla 4.3 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a las conservas de atún.

Arancel aplicado a Ecuador en las exportaciones de atunes en conserva, año 2014
Subpartida 1604.14.10

País	Arancel Preferencial
Venezuela	0%
España	0%
Colombia	0%
Países Bajos	0%
Italia	0%
Alemania	0%
Argentina	0%
Brasil	0%
Francia	0%
Reino Unido	0%

Fuente: Market Access Map, Centro de Comercio Internacional (CCI)
Elaborado por: Autoras

Tabla 4.4 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a las conservas de otros pescados

Arancel aplicado a Ecuador en las exportaciones de conserva de pescado, año 2014
Subpartida 1604.20.10

País	Arancel Preferencial
Venezuela	0%
Colombia	0%
Argentina	0%
Brasil	0%

Fuente: Market Access Map, Centro de Comercio Internacional (CCI)
Elaborado por: Autoras

Tabla 4.5 Arancel aplicado por los socios comerciales de Ecuador a los filetes no contemplados en otra parte.

Arancel aplicado a Ecuador en las exportaciones de filetes congelados no contemplados en otra parte, año 2014

Subpartida 0304.31.00.00

País	Arancel Preferencial
Venezuela	0%
Colombia	0%
Argentina	0%
Brasil	0%
Francia	0%
Reino Unido	0%

Fuente: Market Access Map, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Autoras

Dado que Venezuela, Colombia, Argentina, Brasil y Ecuador son firmantes del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 59 entre la CAN-MERCOSUR, tienen a su favor la libre circulación de bienes y servicios, y es por esto que presenta aranceles preferenciales de 0% a las exportaciones de pescado y mariscos. (PRO ECUADOR, 2015)

Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias aplicadas a los productos que exporta Ecuador del sector de pesca difiere dependiendo del socio comercial. Los países de la Unión Europea solicitan un certificado sanitario que emite el Instituto Nacional de Pesca de Ecuador, para tener garantías oficiales de que los productos de éste sector hayan cumplido con una cadena de trazabilidad y condiciones de conformidad, equivalentes a los utilizados en Europa. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

En lo que respecta a América Latina los productos deben cumplir con los requisitos indicados en cada país de entrada del mismo. En Estados Unidos deben acogerse a las regulaciones presentadas por Food and Drug Administration (FDA). (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

4.1.1.6 Perfil del consumidor

Los expertos de la organización Food and Drug Administration (FDA) aseveran que el ser humano debe comer al menos dos porciones de pescado a la semana, como parte de su campaña en contra de la obesidad. (United States Department of Agriculture, 2016)

En América Latina de acuerdo a las tradiciones católicas se consume pescado en Semana Santa, Guatemala es un ejemplo de ello por lo tanto el consumo de conservas de pescado se incrementa durante los meses de marzo y abril. Las presentaciones de mayor demanda son:

“En el caso de las sardinas, se consume principalmente la lata cilíndrica (tinapa) con abre fácil, peso neto de 160 y en segundo lugar, la lata oval, de 415 gramos. El atún se consume en la presentación de latas de acero inoxidable y en algunos casos con la cobertura de plástico, ambas con abre fácil, con un peso neto de 160 – 165 gramos”. (Dirección de Inteligencia Comercial y Inversiones, 2015)

En Colombia el consumo de los productos de la pesca y acuicultura es de 6.4 kilos per cápita al año, el cual es inferior al consumo promedio de Latinoamérica correspondiente a 9 kilos según la FAO.

“Bogotá demanda el 65% de los productos del mar, seguido de las principales ciudades Cali, Medellín, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga y Villavicencio; los productos más comercializados son: atún congelado, atún enlatado, langostinos, caracoles, calamares, camarones en varias presentaciones, truchas frescas y congeladas”. (PRO ECUADOR, 2015)

En una encuesta realizada por la Federación de Acuicultores de Colombia en 5 ciudades principales se determinó el perfil del consumidor Colombiano de la siguiente forma:

- 85% compran pescados, crustáceos y mariscos.
- La principal motivación se da por sabor (51%), consumir una dieta sana (31%), por tradición o costumbre (12%) y por facilidad de preparación (6%).
- Las presentaciones preferidas son: fresco (29%), congelado (17%), entero (16%), filetes (13%), enlatado (12%), transformados es decir ahumados, nuggets, salchichas o tipo hamburguesas (8%) y otros (5%).
- La frecuencia de compra del consumidor se estima de acuerdo a los siguientes períodos: mensual (42%), semanal (38%), anual / semana santa (8%), quincenal (7%) y eventos especiales (5%).
- La cantidad promedio de compra por familia no supera los 5kg. mensuales y 1kg. por semana.
- Los consumidores prefieren adquirirlo en supermercados (35%), restaurantes (27%), plazas de mercado (17%) y puntos especializados (13%). (PRO ECUADOR, 2015)

En lo que respecta a China, las ciudades más consumidoras de mariscos son Beijing, Fujian, Guangdong, Liaoning, Shandong, Shanghai, Tianjin, Zhejiang; su consumo en las zonas rurales representa solo el 30% de su consumo urbano. En 2014, según Foodmaganize se pronostica que el consumo anual per cápita de China de productos del mar llegará a 37.7kg, un aumento del 57% desde el año 2000. (PRO ECUADOR, 2014)

4.1.2 Análisis Sectorial Externo

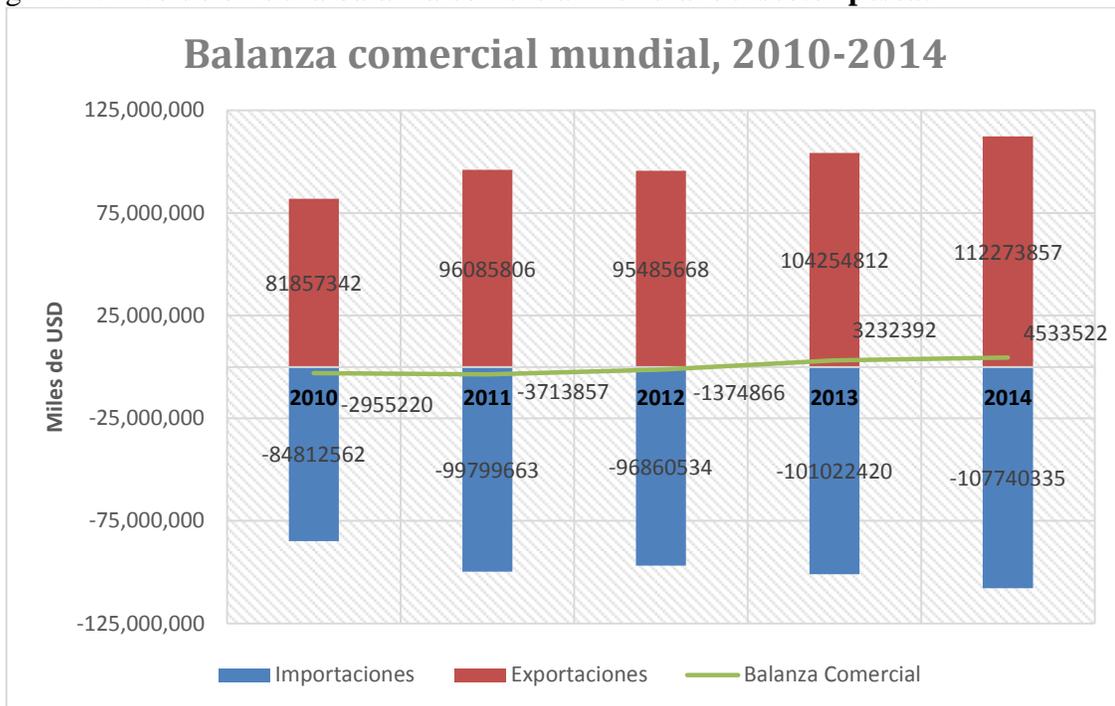
En la tabla 4.6 se puede apreciar las exportaciones mundiales que se presenta en el sector de pescados y mariscos desde el año 2010 hasta el 2014, además en la figura 4.7 se muestra la evolución de la balanza comercial.

Tabla 4.6 **Exportaciones mundiales de pescados y mariscos periodo 2010-2014**

Exportaciones mundiales en miles USD				
2010	2011	2012	2013	2014
81.857.342	96.085.806	95.485.668	104.254.812	112.273.857

Fuente: Trade Map
 Elaborado por: Autoras

Figura 4.7 **Evolución de la balanza comercial mundial del sector pesca.**



Fuente: Trade Map
 Elaborado por: Autoras

Se procedió a escoger las empresas del continente asiático, debido a que en la base de datos utilizada en el estudio, contenía información de las empresas de Asia; las mismas que pertenecían a Corea del Sur, Filipinas, Japón, Tailandia, además de Vietnam, que es el país que se encuentra en tercer lugar en el top 10 de los principales exportadores mundiales en el 2014, al igual que India, que ocupa el cuarto lugar.

4.1.2.1 Vietnam

Antecedentes

Vietnam posee un gran litoral marítimo y varias rutas fluviales internas, que proveen a sus habitantes de pescados y otras especies marítimas las cuales constituyen la base de la gastronomía vietnamita. (Henaó, 2014)

El sector pesquero y la acuicultura, se lo considera como un sector económico clave para el país; la producción total acuícola se incrementó de 59.000 toneladas en 1976 a 160.000 toneladas en 1980. (Chu, y otros, 2003)

Vietnam es el tercer país exportador de pescados y mariscos; más grande y de más rápido crecimiento en el mundo. En su Producto Interno Bruto representa el 18.1% en el 2014, las exportaciones de este sector representaron 7.836 millones de dólares y su principal socio comercial es Estados Unidos. (Oficina de información diplomática, 2016)

Existe una serie de disputas por la soberanía en el Mar Meridional entre Vietnam y China, que se reactivó de nuevo en mayo de 2014, debido a que se instaló una plataforma petrolífera china en aguas reivindicadas por Vietnam, ocasionando protestas y actos de violencia contra los intereses chinos en el país. China acabó desmantelando la plataforma en el mes de julio bajo la presión de los Estados Unidos, y los países de ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático); los cuales decidieron elaborar un código de conducta que respondiera a esta cuestión. (Coface, 2015)

Exportaciones

Según Fernando Bagés, economista y experto acuícola Colombiano, sostiene que, Vietnam es uno de los líderes exportadores; debido a que se enfrenta a bajos costos de alimentación y producción y los peces crecen muy rápido, además de poseer una alta

productividad; es decir, por metro cúbico se puede cultivar una gran cantidad de peces. (Dinero, 2014)

Por destinos de origen, el 36% de las importaciones colombianas de pescado provienen de Vietnam, seguido de países como Argentina (9%), Costa de Marfil (8), y Ecuador (8%). Las marcas de pescado congelado que más se importa son: el Epuyen, el Tri Marine, y el Nam Vietnam, que poseen una participación de mercado del 59%. (Dinero, 2014)

Importaciones

Mostrándose como un país de una economía creciente en los próximos años, Vietnam está en la mira de todos los proveedores internacionales y se ha convertido en uno de los principales importadores de productos agroalimentarios de Asia, sus importaciones de carne y pescado son las más altas de todos los países del Sudeste asiático, superando a países consolidados como Tailandia, Filipinas o Malasia. (Oficina de información diplomática, 2016)

Los principales productos de importación fueron: “pescado congelado, crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos. Entre sus principales proveedores se encuentran Ecuador, India, Japón y Hong Kong. Entre los más de 70 proveedores de pescados y mariscos en Vietnam, México ocupa el 22º lugar”. (Pro México , 2016)

4.1.2.2 Japón

Desde comienzos de la década de 1980 Japón ha ido reduciendo su flota pesquera debido a diferentes factores. Entre ellos está el tsunami ocasionado por el 5to terremoto más fuerte de la historia, que sufrió su costa nororiental, en marzo del 2011. Estos desastres ocasionaron la destrucción de buques e infraestructura pesquera, y debido a esto se produjo una reducción de la tercera parte en las capturas totales de Japón. (FAO, 2014)

El mercado de pescados y mariscos en Japón se encuentra en estado de maduración, es por eso que la presencia de marcas extranjeras es muy reducida y abundan las conservas de pescados y mariscos de origen japonés. (Cuesta, 2015)

Importaciones

A continuación se presentan los destinos de origen de las importaciones de Japón. En la cual se puede observar los miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC); que son los que dominan las importaciones, es importante aclarar que muchas de esas empresas son de capital japonés, debido a que en la década de los noventa trasladaron su producción a países del Sudeste Asiático porque ofrecían costos productivos muy bajos. (Cuesta, 2015)

Tabla 4.7 **Importaciones japonesas de pescado preparado o conservado** (miles de yenes)

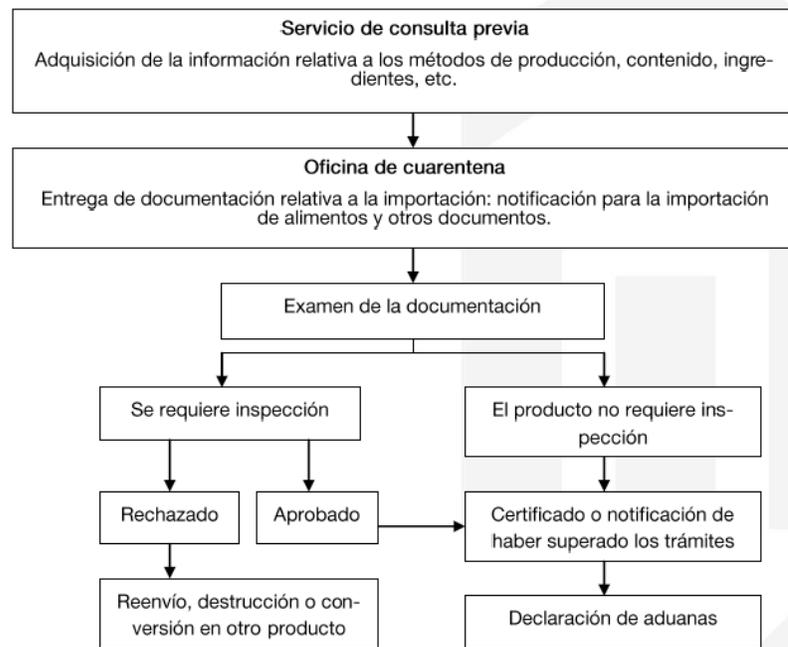
País	2010	2011	2012	2013	2014
China	79.801.161	84.252.018	89.966.756	87.872.501	87.495.520
Tailandia	18.487.794	21.567.400	26.501.949	31.676.631	32.959.864
Indonesia	6.930.202	8.404.616	9.758.363	8.604.109	8.988.500
Vietnam	3.693.468	4.179.212	4.910.381	6.496.749	8.124.568
Filipinas	3.306.042	3.983.745	5.400.355	6.222.343	5.583.091
R. Corea	3.396.539	3.796.541	4.255.415	3.754.243	3.689.959
EE.UU.	2.637.060	4.323.744	6.886.891	5.849.189	3.016.208
Taiwán	3.485.174	2.124.795	1.005.119	167.120	335.791
Italia	439.490	482.234	550.047	792.248	807.531
España	154.127	172.281	178.629	205.192	228.329
Dinamarca	58.208	191.474	168.266	159.303	138.312
TOTAL	122.389.265	133.478.060	149.582.171	151.799.628	151.367.673

Fuente: Japan Tariff Association (marzo 2015)

Elaborado por: ICEX España Exportación e Inversiones

Los estándares de calidad de Japón para los alimentos, son muy elevados. A continuación se presenta un gráfico del proceso.

Figura 4.8 Proceso de producción



Fuente: Japan Tariff Association (marzo 2015)
Elaborado por: ICEX España Exportación e Inversiones

4.1.2.3 India

Antecedentes

El cultivo de peces en la India tiene una larga trayectoria; desde el Arthashastra de Kautilya 321-300 a. de C. y en el Manasoltara del Rey Someswara 1127 d. de C. (IPAC, 2014)

Tradicionalmente en India Oriental se ha producido el cultivo de peces en pequeños estanques; mientras que en Bengala Occidental se hicieron grandes progresos durante el siglo XIX; controlando la reproducción de carpas en tanques o represas donde simulan condiciones fluviales adecuadas. Los estados que iniciaron el cultivo de peces antes de 1911 fueron Baroda, Bengala, Hyderabad, Mysore, Punjab, Uttar Pradesh, con la creación del Departamento de Pesquería. (IPAC, 2014)

A finales de 1980 las prácticas de cultivo de peces se volvieron más diversificadas debido al desarrollo de nuevas tecnologías de producción y cultivo para las diferentes especies de carpas, entre las que se encuentra el pez cabeza de serpiente, pez gato, camarón, langostino de río, y camarón monzón. A inicios de 1990 India se recuperó de una caída ocasionada por la mancha blanca, y llegó a niveles record, produciendo 115.000 toneladas con 152.000 ha en los años 2002 – 2003. (IPAC, 2014)

Exportaciones

Tradicionalmente India ha sido un país proteccionista pero conforme ha pasado el tiempo ha ido reduciendo sus barreras y se ha abierto al comercio internacional, firmando algunos acuerdos de libre comercio con Corea del Sur y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Además ha entablado negociaciones con Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). (Santander Trade Portal, 2016)

El comercio en India representó aproximadamente el 54% del PIB. En el área de servicios comerciales ocupa el sexto lugar en exportaciones y el noveno en importaciones. Sus principales socios económicos son los Emiratos Árabes Unidos, China, Estados Unidos, UE. (Santander Trade Portal, 2016)

Según estadísticas de la Administración Oceánica y Atmosférica Nacional (NOAA); en el 2009 comenzó la producción del langostino Vannamei, lo que ubicó al país como un importante productor a nivel mundial y uno de los principales exportadores de este producto a Estados Unidos durante el 2014. Enviando 99.566 toneladas de langostino a un valor de 1.269 millones de dólares americanos a mercado estadounidense.

El presidente de la Asociación de Exportadores de Productos Pesqueros de la India, AJ Tharakan, informó que las exportaciones de langostino Vannamei crecieron a 175,071 toneladas en el 2014. (Departamento de Productos Pesqueros., 2015)

Si bien es cierto que el sector de pescados y mariscos es representativo para el PIB del Ecuador, pero se cuenta también con fuertes competidores mundiales como Vietnam o Japón, el primero ocupa el tercer lugar del top 10 de los principales exportadores de pescados y mariscos del mundo, debido a sus bajos costes de producción; por otra parte Japón es un mercado maduro y de difícil entrada para los demás países.

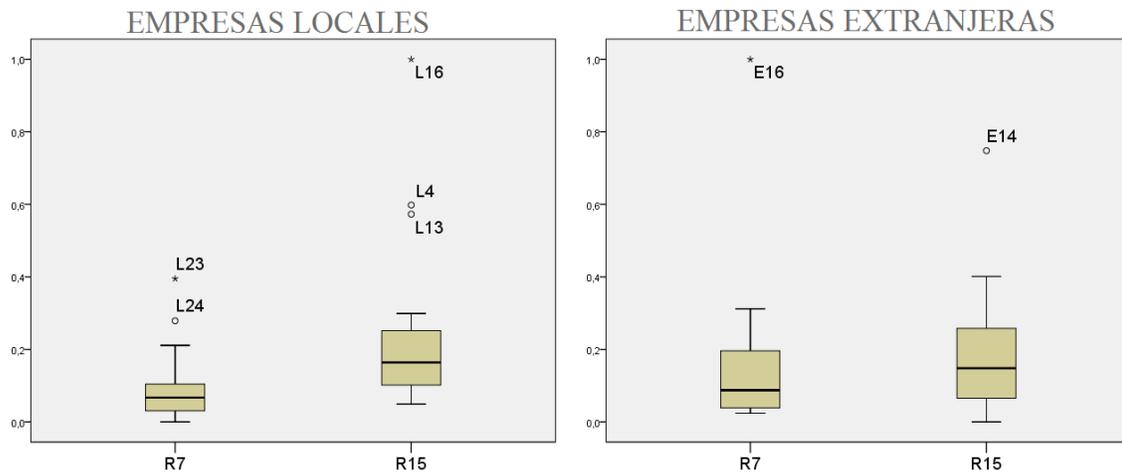
4.2 Análisis Estadístico

El análisis estadístico permite interpretar los datos de una parte importante de la población, esta se la conoce como muestra representativa, y ayuda al aporte de ideas para la toma de decisiones o para explicar el porqué del algún fenómeno o estudio dado. (Depool Rivero & Monasterio 2013)

4.2.1 Análisis Descriptivo

Este análisis se lo realiza con la finalidad de que por medio de procedimientos empleados, se logre resumir y describir las características más importantes de un conjunto de datos; los mismos que representan solo a una parte de la población, ya que si se desea hacer un estudio completo; este va a ser un procedimiento muy costoso y lento, es por eso que se toma una muestra; la más representativa, para así poder deducir las condiciones y la situación de la misma. (Mendenhall, Beaver 2010)

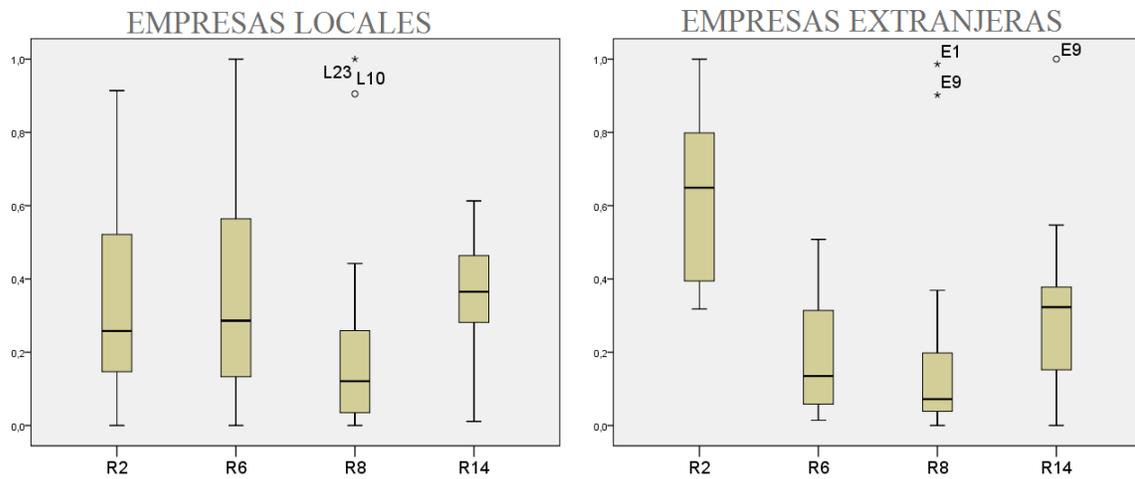
Figura 4.9 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Liquidez de las empresas locales y extranjeras.



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's y Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Autoras

Se puede observar en la figura 4.9 que el ratio 15, correspondiente a la prueba ácida es relativamente bajo lo que significa que, tanto las empresas locales como las extranjeras, no poseen una buena capacidad para cubrir sus obligaciones en el corto plazo; si se les presentara una deuda no tendrían los recursos necesarios para saldarla. Con excepción de empresa local L16 que se encuentra en el punto máximo y las empresas L4, L13 y E14. Mientras que el ratio R7 se encuentra bajo la zona de seguridad lo que demuestra que las empresas si poseen liquidez. Ambos ratios muestran poca varianza; es decir la mayoría de empresas tanto extranjeras como locales se encuentran en la misma situación.

Figura 4.10 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Solvencia de las empresas locales y extranjeras.

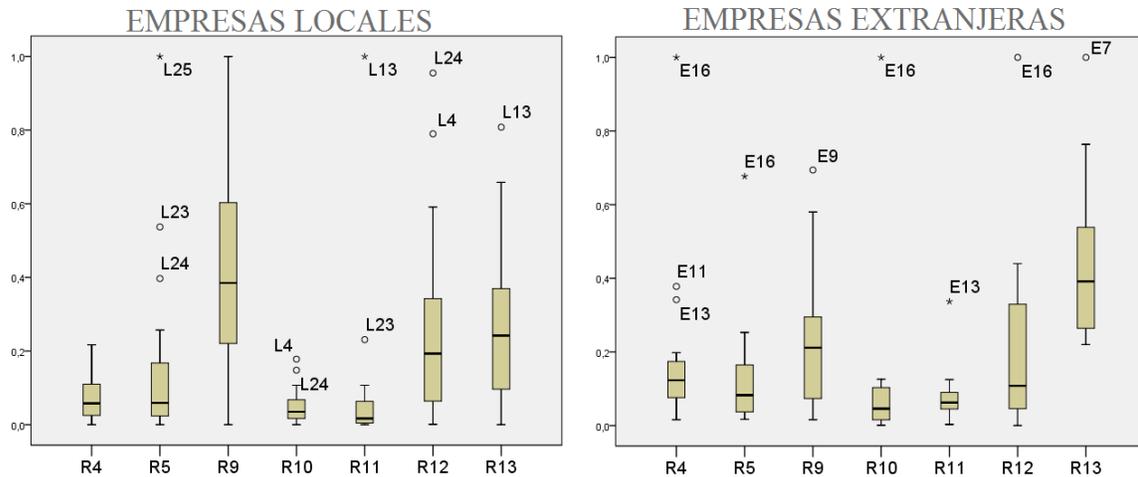


Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's y Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Autoras

Los indicadores de Solvencia se encuentran en los niveles más bajos lo que demuestra que estas empresas son eficientes aunque si presentan variabilidad entre empresas, lo que significa que unas empresas son más solventes que otras.

Con excepción del Ratio 2 en las empresas extranjeras que demuestra que la gran parte de empresas no han logrado controlar sus gastos de administración y ventas. Las empresas que presentan problemas de solvencia son las locales L23, L10 y las extranjeras E1, E9.

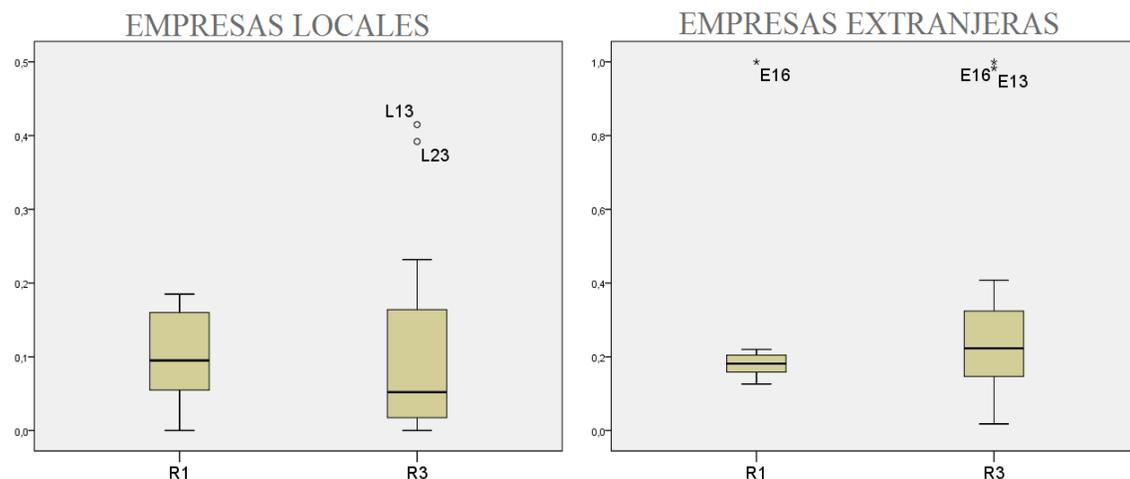
Figura 4.11 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Gestión de las empresas locales y extranjeras.



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's y Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Autoras

Los ratios de gestión se encuentra en el nivel más bajo; lo que demuestra que las empresas son las más eficientes; sus administraciones han sabido aprovechar sus recursos para generar más ingresos; con excepción de las empresas L13, L24, L25, E7 y E16 que se encuentra en los puntos más altos del diagrama.

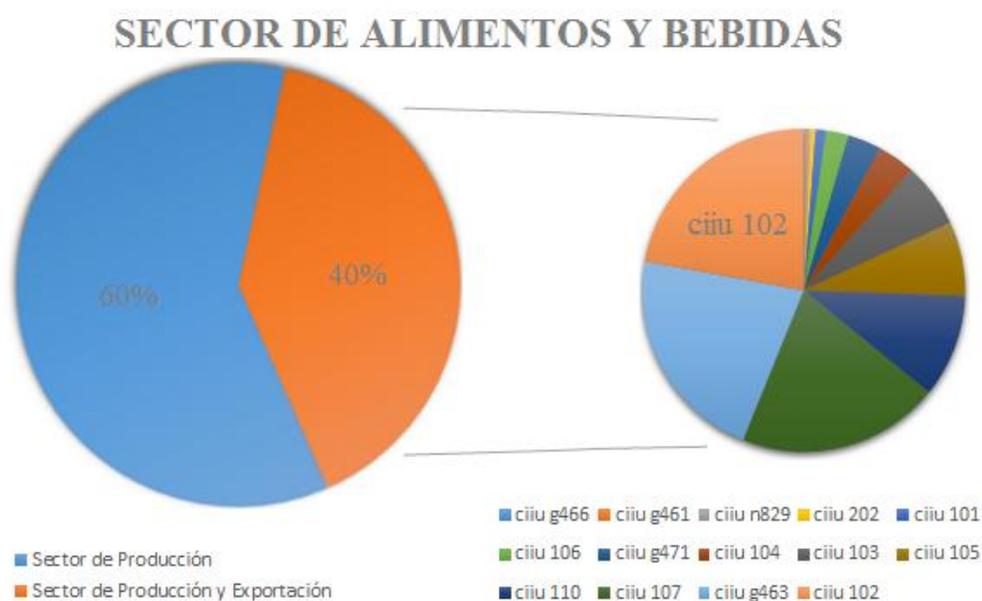
Figura 4.12 Diagrama de cajas sobre los indicadores de Rentabilidad de las empresas locales y extranjeras.



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's y Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Autoras

Los ratios de rentabilidad se encuentran en los niveles bajos lo que demuestran que las empresas son las más eficientes; con respecto a sus costos de ventas y a su inventario. En el caso de las empresas extranjeras muestran poca variabilidad lo que significa que las empresas tienen comportamientos similares, pero en el caso de las nacionales su aprovechamiento es diferente entre ellas.

Figura 4.13 **Análisis del sector de alimentos y bebidas a nivel nacional.**



Fuente: Superintendencia de compañías
 Elaborado por: Autoras

Según la Superintendencia de compañías, el sector de alimentos y bebidas en el 2014 a nivel local manejó \$17.669.728.000, de los cuales, las empresas que se dedican a la producción y exportación, tuvieron una cuota de mercado del 40%; ya que tuvieron ingresos de \$7.166.221.140,75. El subsector escogido para el presente estudio fue el más representativo correspondiente al código CIU102 que maneja el 8,85% de cuota de mercado a nivel nacional con respecto al sector de alimentos y bebidas.

4.3 Análisis Multivariante

El análisis multivariante se lo realizó con el fin de simplificar e interpretar el conjunto de datos que se tenía disponible, a partir de la información obtenida, se pudo conformar nuevos grupos de variables para realizar un mejor estudio. A continuación se detallarán los dos análisis que se ejecutaron; el primero fue el de componentes principales seguido del análisis de cluster, el cual brindó información más concluyente para poder deducir si las empresas locales y extranjeras son comparables o no.

4.3.1 Análisis de Componentes Principales

Mediante la herramienta XLSTAT, se pudo realizar el análisis de componentes principales, el cual es una técnica multivariada de interdependencia; en la que las variables de interés son los ratios financieros y las observaciones son las distintas empresas locales (para este estudio se las designó con el código de “L”) y extranjeras (con el código “E”). A continuación se presentará la matriz de correlaciones de Pearson en la cual se han señalado los ratios que se encuentran altamente correlacionados.

Tabla 4.8 Matriz de correlaciones de Pearson

Matriz de correlaciones (Pearson (n))															
Variables	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
R1	1	0,211	0,515	0,716	0,239	0,149	0,672	0,183	0,295	0,812	0,133	0,167	0,069	0,006	-0,034
R2	0,211	1	0,555	0,562	0,172	0,020	0,399	0,189	0,290	0,395	0,394	0,464	0,061	-0,325	0,306
R3	0,515	0,555	1	0,831	0,432	0,178	0,758	0,137	0,288	0,640	0,480	0,519	0,489	-0,225	-0,079
R4	0,716	0,562	0,831	1	0,503	0,239	0,913	0,017	0,307	0,920	0,229	0,701	0,106	-0,229	0,056
R5	0,239	0,172	0,432	0,503	1	0,439	0,638	0,286	0,150	0,510	0,098	0,540	-0,124	-0,035	-0,218
R6	0,149	0,020	0,178	0,239	0,439	1	0,402	0,327	0,222	0,257	0,055	0,561	-0,182	0,178	-0,261
R7	0,672	0,399	0,758	0,913	0,638	0,402	1	0,104	0,100	0,898	0,107	0,682	-0,011	-0,004	-0,216
R8	0,183	0,189	0,137	0,017	0,286	0,327	0,104	1	0,415	0,081	0,169	0,142	-0,029	0,277	-0,154
R9	0,295	0,290	0,288	0,307	0,150	0,222	0,100	0,415	1	0,205	0,109	0,148	-0,383	0,139	-0,368
R10	0,812	0,395	0,640	0,920	0,510	0,257	0,898	0,081	0,205	1	0,035	0,664	-0,084	-0,112	-0,003
R11	0,133	0,394	0,480	0,229	0,098	0,055	0,107	0,169	0,109	0,035	1	0,365	0,491	-0,280	0,198
R12	0,167	0,464	0,519	0,701	0,540	0,561	0,682	0,142	0,148	0,664	0,365	1	-0,075	-0,194	0,084
R13	0,069	0,061	0,489	0,106	0,124	0,182	0,011	0,029	0,383	0,084	0,491	0,075	1	-0,060	-0,085
R14	0,006	0,325	0,225	0,229	0,035	0,178	0,004	0,277	0,139	0,112	0,280	0,194	-0,060	1	-0,555
R15	0,034	0,306	0,079	0,056	0,218	0,261	0,216	0,154	0,368	0,003	0,198	0,084	-0,085	-0,555	1

Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación $\alpha=0,05$.

Los valores en celeste son los ratios que poseen una muy buena correlación. (de 0.80 a 1.00)

Los valores en naranja son los ratios que poseen una buena correlación. (de 0.60 a 0.79)

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Debido a los altos índices de correlación que existe entre los ratios, es que se procedió a realizar el análisis de componentes principales, el cual ofrece una gran ventaja, al crear una serie de factores que son las combinaciones lineales de las variables iniciales, que en este caso son los quince ratios financieros. Estas nuevas combinaciones lineales no se encuentran correlacionadas entre sí. En la tabla a continuación se puede observar que al analizar los primeros 3 factores (3 ejes), estos contienen el 66,54% de variabilidad; esto se lo puede observar en la tabla a continuación.

Tabla 4.9 **Valores propios**

Análisis de Componentes Principales

Valores propios					
	F1	F2	F3	F4	F5
Valor propio	5,468	2,617	1,897	1,538	0,893
Variabilidad (%)	36,453	17,445	12,643	10,252	5,956
% acumulado	36,453	53,898	66,542	76,794	82,750

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

La característica de este análisis es que cada componente principal presenta la máxima variabilidad contenida en las observaciones; siendo el primer componente F1, el que contenga la máxima varianza de todas.

A continuación se presentará una tabla de correlaciones de las variables con los componentes obtenidos luego de la rotación Varimax. El objetivo de este método es lograr que la correlación de cada una de las variables esté más cercana a 1 pero solo con uno de los tres factores tal y cual se observa en la siguiente tabla.

Tabla 4.10 **Correlaciones entre las variables y los factores tras rotación Varimax**

Correlaciones entre las variables y los factores tras rotación Varimax:

	D1	D2	D3
R1	0,804	-0,362	-0,238
R2	0,435	-0,038	0,605
R3	0,745	0,046	0,483
R4	0,953	-0,021	0,239
R5	0,580	0,514	0,030
R6	0,273	0,729	0,016
R7	0,952	0,221	0,017
R8	-0,049	0,723	0,196
R9	-0,272	0,643	-0,277
R10	0,969	-0,028	-0,032
R11	0,046	0,132	0,846
R12	0,653	0,352	0,385
R13	0,004	-0,219	0,489
R14	-0,083	0,349	-0,543
R15	-0,091	-0,475	0,472

Los valores en negrita corresponden al factor que está más correlacionado con cada observación.

Fuente: Base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

En la siguiente tabla de cargas factoriales se puede observar que el R10 explica mejor al componente D1; es decir, está mejor representado en ese componente. Así mismo con el R6 que explica el componente D2 y el R11 con el D3.

Tabla 4.11 Cargas factoriales tras rotación Varimax

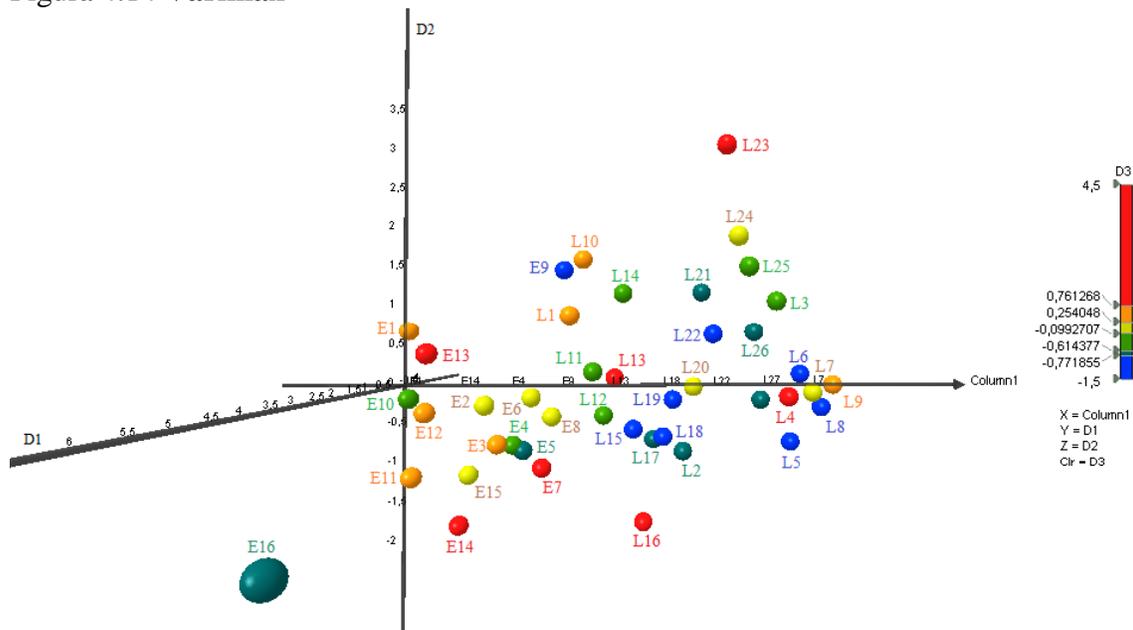
Cargas factoriales tras rotación Varimax			
	D1	D2	D3
R1	0,804	-0,362	-0,238
R2	0,435	-0,038	0,605
R3	0,745	0,046	0,483
R4	0,953	-0,021	0,239
R5	0,580	0,514	0,030
R6	0,273	0,729	0,016
R7	0,952	0,221	0,017
R8	-0,049	0,723	0,196
R9	-0,272	0,643	-0,277
R10	0,969	-0,028	-0,032
R11	0,046	0,132	0,846
R12	0,653	0,352	0,385
R13	0,004	-0,219	0,489
R14	-0,083	0,349	-0,543
R15	-0,091	-0,475	0,472

Fuente: Base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Seguido se observará un gráfico tras la rotación Varimax; el gráfico demuestra la tendencia de las observaciones en el plano sobre los tres ejes. Este método desarrolla una rotación de los ejes factoriales con la finalidad de obtener una fácil interpretación de los factores.

Figura 4.14 Varimax



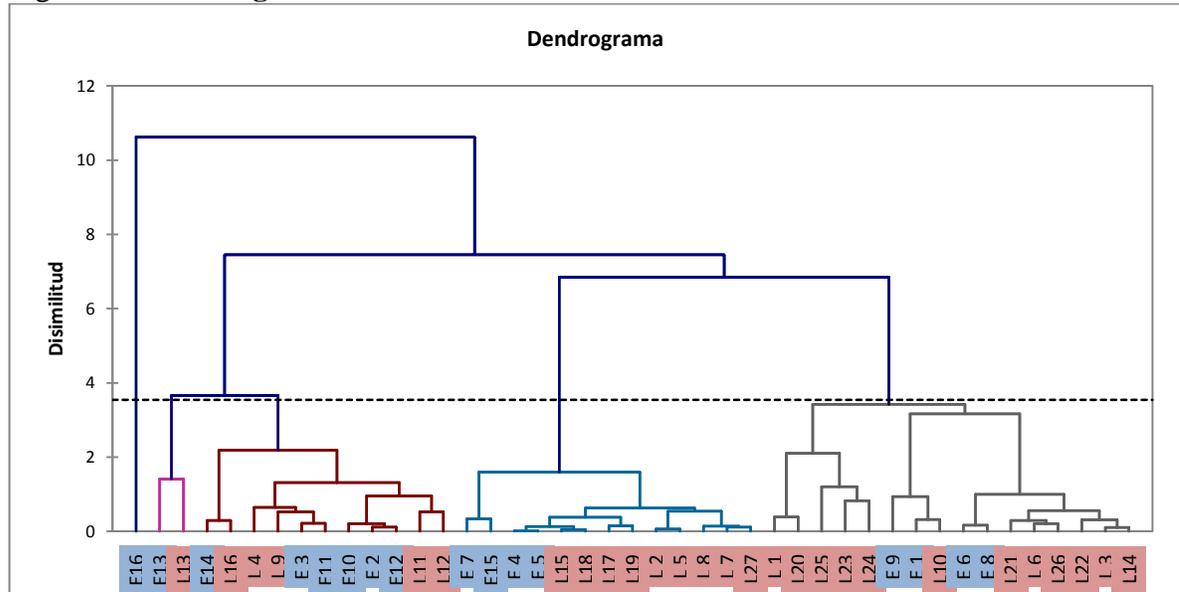
Fuente: Base de datos Global, de Estándar & Poor's
Elaborado por: Autoras

Dado que una buena parte de las empresas se encuentran alejadas del origen, se podría decir, que existe una alta probabilidad de que existan pequeños subgrupos potencialmente comparables; pero este método no es concluyente, por lo que surge la necesidad de hacer el análisis de cluster para confirmar este resultado.

4.3.3 Análisis de Clusters

El análisis de cluster se encarga de agrupar las empresas en grupos y subgrupos homogéneos (de acuerdo a sus varianzas). En la siguiente figura se presentará la clasificación de las empresas. Para mayor entendimiento se procedió a remplazar los nombres de las empresas por códigos asignándole la letra E subrayado de color celeste a las empresas extranjeras y la letra L subrayado de color rosa a las empresas locales.

Figura 4.15 **Dendograma**



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

El análisis de cluster presentó cinco grupos los cuales presentan las diferentes empresas aglomeradas, de tal manera que presenten la máxima homogeneidad posible dentro del grupo y la máxima heterogeneidad entre grupos. En la siguiente tabla se podrá visualizar la información de los cinco cluster producto del análisis.

Tabla 4.12 **Resultados por clase.**

Clase	Resultados por clase				
	1	2	3	4	5
Objetos	16	11	13	2	1
Suma de los pesos	16	11	13	2	1
Varianza intracase	0,499	0,349	0,172	0,702	0,000
Distancia mínima al centroide	0,350	0,272	0,186	0,593	0,000
Distancia media al centroide	0,657	0,546	0,371	0,593	0,000
Distancia máxima al centroide	0,942	0,823	0,814	0,593	0,000

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

A continuación se presentará una lista clasificando a las distintas empresas en las cinco clases que resultó del análisis de cluster:

Cuadro 4.1 **Listado de empresas por clases**

Clase 1	Clase 2	Clase 3	Clase 4	Clase 5
E1	E2	E4	E13	E16
E6	E3	E5	L13	
E8	E10	E7		
E9	E11	E15		
L1	E12	L2		
L3	E14	L5		
L6	L4	L7		
L10	L9	L8		
L14	L11	L15		
L20	L12	L17		
L21	L16	L18		
L22		L19		
L23		L27		
L24				
L25				
L26				

Los valores en negrita son las empresas que se encuentran en los puntos extremos de los diagramas de cajas.

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

La 1era clase se conformó por cuatro empresas extranjeras; dos pertenecientes a Corea del Sur, las otras dos a Tailandia, y doce empresas locales. Este grupo se caracterizó por no poseer una buena situación financiera; esto se pudo comprobar en los diagramas de cajas anteriormente graficados en los que se observó que las empresas de este grupo se encuentran en los puntos máximos de los diagramas; tales como la E1, E9, L10, L23, L24, L25.

La 2da clase está conformada seis empresas extranjeras; cuatro de Vietnam, una de Filipinas, la otra de India, y cinco locales. Estas empresas en promedio se encuentran dentro de los rangos de solvencia y rentabilidad.

La 3era clase está conformada por nueve empresas nacionales y cuatro extranjeras; dos pertenecientes a Japón y las otras dos a Tailandia y a Vietnam. Este grupo de empresas posee la menor varianza, además de los mejores indicadores financieros ya que según el cuadro de centroides ubicado en el Anexo G, posee el nivel de ratios más bajos demostrando que son empresas bien administradas, que han sabido aprovechar sus recursos y que cuentan con liquidez para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

La 4ta clase está conformada por una empresa local y otra extranjera perteneciente a Vietnam. Este grupo en promedio posee ratios financieros ubicados en niveles elevados lo que demuestra sus problemas de Solvencia, Rentabilidad y Gestión. Aunque posee el mejor nivel en el ratio de R1 y R14.

La 5ta clase está conformada por la empresa E16 perteneciente a Vietnam, esta empresa se encuentra sola en este grupo debido a que es la empresa menos solvente. En los diagramas de cajas anteriormente descritos se puede observar que la empresa E16 se encuentra en los puntos máximos de las cajas en los ratios R1, R3, R4, R5, R7, R10, R12. Demostrando que la empresa no ha tenido una buena administración, no ha sabido aprovechar los recursos de la empresa ni tiene la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

CAPÍTULO V

Conclusiones

El objetivo de este trabajo fue realizar un diagnóstico de la metodología actual de análisis de comparabilidad y evaluar sus limitaciones con el uso de bases de datos del sector de alimentos y bebidas en específico del sector de la Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos.

Pero en el desarrollo del mismo se encontró una serie de limitaciones tales como las características de la propiedad debido a que como el país de estudio es el Ecuador, reconocido como uno de los países en vías de desarrollo; la información sobre los activos y propiedades que poseen cada una de las empresas son de muy difícil acceso, por lo que no se pudo realizar un análisis más a fondo; la gran mayoría de las empresas locales solo presentaban un valor total de los activos que poseían, además se presentó otro inconveniente, que declaraban en cero sus activos intangibles, por lo que no se pudo realizar un análisis sobre este tipo de activos.

El análisis funcional si se lo pudo llevar a cabo, debido a que los riesgos asumidos y las actividades realizadas de las empresas locales y las extranjeras son similares, esto se da porque los productos comercializados en estas empresas son similares y por ende su procesamiento y distribución. El sector local escogido para este estudio fue el Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos, mientras que el sector extranjero fue el de Preparado fresco y congelado de pescados y mariscos.

Con respecto a las cláusulas contractuales no se contó con la información necesaria, dado que las distintas empresas la consideran como información confidencial, de modo que fue información inaccesible lo que entorpeció los intentos para su posible análisis.

En relación a las circunstancias económicas, en el Ecuador; debido a la diversidad de especies marinas que se encuentran, además del perfil costero con el que se cuenta; los pescados y mariscos están disponibles fácilmente; es decir, son consumidos por los distintos estratos sociales, mientras que en el extranjero como son de difícil obtención solo la clase media, media alta y alta tendrían acceso a degustar de estas especies.

Si bien es cierto que el sector de pescados y mariscos es representativo para el PIB del Ecuador, pero se cuenta también con fuertes competidores mundiales como Vietnam o Japón, el primero ocupa el tercer lugar del top 10 de los principales exportadores de pescados y mariscos del mundo, debido a sus bajos costes de producción y transporte; por otra parte Japón es un mercado maduro y de difícil entrada para los demás países.

A partir del dendograma se puede concluir que no se cuenta con la información necesaria para determinar si las empresas locales con las extranjeras son comparables, dado que faltó mayor información para fortalecer el análisis. Debido al reducido número de empresas extranjeras no se pudo comprobar si un cluster encerraba empresas de ambos sectores, sino, que por ciertas características en sus ratios se iban agrupando, pero empresas que contenían las mismas actividades y la misma ubicación geográfica se encontraban en cluster completamente distintos y con la distancia centroide considerable.

En el cluster 5 se encuentra la empresa vietnamita E16 la cual presenta problemas financieros, esto se pudo deducir debido a los altos niveles que presentan sus ratios; por otra parte se podría decir que una de las causas de sus problemas financieros fue las disputas por la soberanía en el Mar Meridional que mantenía Vietnam y China, el cual se complicó con la creación de la plataforma petrolífera china en aguas reivindicadas por Vietnam, lo que ocasionó una serie de problemas a nivel nacional y por ende a la economía del sector empresarial.

Recomendaciones.

Para analizar de una mejor manera el grupo de empresas, sería recomendable contar con una mayor cantidad de empresas; además de equilibrar el mismo número de empresas nacionales con las extranjeras; lo que dará una mayor precisión al estudio.

Se debería hacer la obtención de datos de forma automatizada ya que es un proceso que implica la utilización de muchos recursos.

Se podría categorizar las empresas por regiones para realizar un análisis con variables cualitativas para deducir sobre cuál es la región más competitiva o que está en auge.

Finalmente, sabiendo que el presente trabajo tuvo un enfoque exploratorio, es aconsejable que organizaciones tributarias y futuros investigadores accedan a fuentes de información completa de empresas nacionales y extranjeras. Para de esta forma realizar una búsqueda detallada de comparables que permitan obtener un resultado concluyente de comparabilidad y poder elegir un método de precios de transferencia que provea la mejor estimación del precio de transferencia para las transacciones vinculadas que realicen.

REFERENCIAS

- Asamblea Nacional. (2011). Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Quito, Ecuador. Recuperado el 30 de noviembre de 2015, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/10/Ley-Organica.pdf>
- Banco Central. (2015). *Cuentas Nacionales Producción Industrias*. Recuperado el 18 de noviembre de 2015, de <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/portal/1511100602/AnalyticalReporting/webiDHTML/DownloadPDFForXLS/undefinederrorPage4Download.jsp>
- Brian Everitt, T. H. (2011). *An Introduction to Applied Multivariate Analysis with R*. Springer. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://book.isito.kg/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/R/Everitt%20B.%20et%20al.%20-%20Introduction%20to%20Applied%20Multivar>
- Casadeus-Masanell, R. (2014). *Industry Analysis*. Harvard Business Publishing. Recuperado el 23 de noviembre de 2015, de Publishing.eproduct.hbsp.harvard.edu/eproduct/product/cc_8101/content/print.html
- Chu, V., Luong, Q., Pham, M., Ha, T., Truong, D., Trieu, L., & Nguyen, T. (2003). *Viet Nam's fisheries development and integration*. National Politics Publishing House. Recuperado el 25 de enero de 2016
- Coface. (20 de Agosto de 2015). *Blog sobre el Riesgo de Impago*. Obtenido de Riesgo País, Riesgo Sectorial y Entorno Empresarial: <http://www.riesgopaiscoface.com/cofablog/vietnam-la-actividad-economica-seguira-siendo-solida-en-2015/>
- Cuesta, I. (Abril de 2015). *ICEX*. Obtenido de ICEX: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4339934.html?idPais=JP>
- Departamento de Productos Pesqueros. (2015). *Boletín del Sector de Productos Pesqueros*. Perú: Prom Perú.

- Dinero. (20 de Septiembre de 2014). *En Colombia se come pescado de Vietnam*. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://www.dinero.com/pais/articulo/importaciones-pescado-basa-vietnam-colombia/201205>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Análisis del Sector Pesca*. Guayaquil: PRO ECUADOR. Recuperado el 4 de enero de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf
- Dirección de Inteligencia Comercial y Inversiones. (2015). *Boletín de Análisis de Mercados Internacionales*. Guayaquil: PRO ECUADOR.
- EKOS. (2014). *EKOS NEGOCIOS*. Recuperado el 28 de noviembre de 2015, de ZOOM al sector alimenticio: <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/903.pdf>
- Everitt, B., & Hothorn, T. (2011). *An Introduction to Applied Multivariate Analysis with R*. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://book.isito.kg/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/R/Everitt%20B.%20et%20al.%20-%20Introduction%20to%20Applied%20Multivar>
- FAO. (2014). *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA*. Roma: FAO.
- Fondo Social Europeo. (2015). *Informática aplicada al análisis Económico*. Recuperado el 4 de enero de 2016, de https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/rmc/documentos/cluster.PDF
- HAIR, J. F., ANDERSON, R., TATHAM, R., & BLACK, W. (1999). *ANÁLISIS MULTIVARIANTE* (Vol. Quinta Edición). PEARSON Prentice Hall. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://sender.udavirtual.edu.ar/virtual/campusvirtual.udesa.edu.ar/moodledata/repository/Cursos/DELFINO%20MM30%20MM40/Hair,%20Joseph%20F.%20An%C3%A1lisis%20Multivariante.%20Capitulo%204.pdf>
- Henao, D. S. (2014). VIETNAM: País de múltiples tradiciones y cocinas regionales. *REVISTA MUNDO ASIA PACÍFICO*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptiste, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Vol. Quinta edición). México: McGraw-Hill Interamericana.
- IPAC. (15 de Abril de 2014). *IPAC*. Obtenido de Acuicultura: http://www.ipacuicultura.com/noticias/en_portada/34117/la_india_una_mirada_a_la_acuicultura_.html

- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta Edición ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://www.cars59.com/wp-content/uploads/2015/09/Investigacion-de-Mercados-Naresh-Malhotra.pdf>
- OCDE. (2010). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Recuperado el 29 de noviembre de 2015, de http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2010_9789264202191-es#page1
- OECD. (2011). *Legislación en materia de precios de transferencia – propuesta de enfoque (.n.d.)*. Centro de Política y Administración Fiscales. Recuperado el 18 de noviembre de 2015, de <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>
- OECD. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Paris: OECD Publishing. Recuperado el 28 de noviembre de 2015, de <http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>
- Oficina de información diplomática. (29 de Enero de 2016). *Ministerio de asuntos exteriores de España*. Obtenido de Ministerio de asuntos exteriores de España: www.exteriores.gob.es/Documents/.../vietnam_FICHA%20PAIS.pdf
- ONU. (2013). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. Economics & Social Affairs. Recuperado el 28 de noviembre de 2015, de http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf
- ONU. (2015). *Curso de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia*. Panamá. Recuperado el 28 de noviembre de 2015, de <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/2015TPNota.pdf>
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Presidente Constitucional de la República. (2015). Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. Quito, Ecuador. Recuperado el 30 de noviembre de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/b38aeb06-a2a7-401a-83ee-9f9564f86f04/Reglamento+para+la+Aplicaci%F3n+de+la+Ley+de+R%E9gimen+Tributario+Interno+actualizado+a+enero+2013.pdf>
- PRO ECUADOR. (2014). *ATÚN EN CHINA*. Guayaquil: PRO ECUADOR. Recuperado el 4 de enero de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/10/PROEC_PPM2014_ATUN_CHINA2.pdf

- PRO ECUADOR. (2014). *BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR*. Guayaquil: PRO ECUADOR. Recuperado el 4 de enero de 2016, de http://www.fedexpor.com/productos-informativos/comercio-exterior/doc_download/117-boletin-febrero-marzo-2015-desempeno-2014-perspectivas-2015
- PRO ECUADOR. (2015). *Perfil de productos del mar en Colombia*. GUAYAQUIL: PRO ECUADOR. Recuperado el 4 de enero de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/PROEC_PPM2015_PRODUCTOS-DEL-MAR_COLOMBIA.pdf
- PRO ECUADOR. (22 de Enero de 2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de PRO ECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/pesca-y-acuacultura/>
- Pro México . (25 de Enero de 2016). *Pro México* . Obtenido de Inversión y comercio : <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpv-vietnam#mar>
- Santander Trade Portal. (25 de Enero de 2016). *Santander Trade Portal*. Obtenido de Santander Trade Portal: https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/india/cifras-comercio-exterior?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser#classification_by_products
- SRI. (2015). Resolución NAC-DGERCGC15-00000455. Quito, Ecuador: Registro Oficial 511. Recuperado el 30 de noviembre de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/50db2d74-4e75-422a-9bc5-b3084d7bb018/NAC-DGERCGC15-00000455+2S.R.O.+511+29-05-2015.pdf>
- United States Department of Agriculture. (2016). *ChooseMyPlate.gov*. Obtenido de <http://www.choosemyplate.gov/protein-foods>
- Villardón, J. L. (2015). *Introducción al Análisis de Cluster*. Recuperado el 4 de enero de 2016, de <http://benjamindespensa.tripod.com/spss/AC.pdf>

ANEXOS

Anexo A. Cuadro informativo sobre las empresas con sus respectivos ratios financieros.

COD	ÁREA	PAÍS	R1= Costo de Via/Ingresos	R2= Gastos Operacionales/Ingresos	R3= Inventario/Ingresos	R4= Total Activo Corriente/Ingresos	R5= Total Act. No corriente/Ingresos	R6= Ctas por pagar/reservas	R7= Total Pasivo Corriente/Ingresos	R8= Total Pasivo No Corriente/Ingresos	R9= PPE/Total Activos	R10= (Inventario de Clasificación/Cstos)*365	R11= (Inventario de Clasificación/Cstos)*365	R12= (Inventario de Clasificación/Cstos)*365	R13= Inventario/Total Act.	R14= Total Pasivo/Total Act.	R15= (Act.Corr - Inventario)/Pasivo
EM	GEOG		R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
PRES	ÁFRICA																
A	AMÉRICA																
	EUROPA																
	OCCEANO																
	OTROS																
E1	Asia	Corea del Sur	0,985	0,09	0,213	0,477	0,396	0,090	0,223	0,350	0,296	14,79	78,89	15,01	0,244	0,657	1,181
E2	Asia	Filipin	0,891	0,09	0,234	0,403	0,407	0,071	0,472	0,051	0,201	43,74	95,69	49,06	0,288	0,646	0,359
E3	Asia	India	0,773	0,11	0,138	0,515	0,069	0,111	0,221	0,014	0,108	73,94	65,21	95,71	0,236	0,402	1,707
E4	Asia	Japon	0,941	0,05	0,032	0,114	0,051	0,036	0,090	0,019	0,223	19,41	12,49	20,64	0,194	0,655	0,914
E5	Asia	Japon	0,953	0,04	0,024	0,094	0,054	0,025	0,077	0,017	0,209	14,14	9,07	14,84	0,161	0,641	0,908
E6	Asia	Corea del Sur	0,887	0,05	0,191	0,286	0,616	0,025	0,203	0,090	0,367	17,55	78,48	19,78	0,212	0,325	0,468
E7	Asia	Tailand	0,968	0,05	0,363	0,376	0,185	0,009	0,096	0,033	0,205	3,60	136,71	3,72	0,646	0,230	0,142
E8	Asia	Tailand	0,848	0,07	0,096	0,284	0,320	0,039	0,131	0,050	0,477	110,87	41,34	23,64	0,159	0,300	1,441
E9	Asia	Tailand	0,945	0,05	0,133	0,159	0,210	0,099	0,245	0,320	0,562	5,86	51,49	6,20	0,361	1,529	0,107
E10	Asia	Vietna	0,896	0,06	0,182	0,469	0,121	0,106	0,483	0,046	0,179	86,46	74,37	96,54	0,309	0,896	0,592
E11	Asia	Vietna	0,760	0,09	0,231	1,252	0,197	0,021	0,517	0,015	0,058	101,40	110,99	133,42	0,159	0,367	1,977
E12	Asia	Vietna	0,827	0,10	0,345	0,675	0,296	0,055	0,632	0,014	0,234	95,80	152,25	115,82	0,355	0,665	0,522
E13	Asia	Vietna	0,784	0,11	0,863	1,135	0,594	0,133	0,783	0,131	0,132	82,34	401,70	105,05	0,499	0,529	0,348
E14	Asia	Vietna	0,885	0,08	0,224	0,523	0,148	0,022	0,083	0,007	0,069	40,85	92,48	46,17	0,334	0,134	3,597
E15	Asia	Vietna	0,916	0,04	0,170	0,349	0,047	0,010	0,262	0,003	0,093	22,73	67,64	24,82	0,428	0,668	0,684
E16	Asia	Vietna	2,872	0,12	0,878	3,240	1,638	0,163	2,472	0,000	0,085	857,69	111,54	298,65	0,180	0,507	0,956
L1	América	Ecuador	0,585	0,03	0,210	0,584	0,153	0,316	0,372	0,063	0,207	94,55	130,83	161,73	0,284	0,590	1,006
L2	América	Ecuador	0,903	0,01	0,039	0,111	0,005	0,054	0,064	0,042	0,046	22,44	15,59	24,85	0,330	0,904	1,135
L3	América	Ecuador	0,684	0,02	0,184	0,442	0,624	0,158	0,536	0,082	0,582	73,03	98,42	106,83	0,173	0,579	0,480
L4	América	Ecuador	0,657	0,08	0,207	0,735	0,201	0,094	0,182	0,134	0,212	155,65	114,85	236,83	0,221	0,337	2,900
L5	América	Ecuador	0,847	0,00	0,020	0,078	0,013	0,038	0,039	0,044	0,143	16,60	8,51	19,61	0,216	0,914	1,483

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Anexo B. Cuadro informativo sobre las empresas con sus respectivos ratios financieros.

COD EMPR ESA	ÁREA GEOGRÁ FICA - CONTIN	PAÍS	R1=	R2=	R3=	R4= Total	R5= Total	R6= Clas	R7= Total	R8= Total	R9=	R10=	R11=	R12=	R13=	R14=	R15=
			Costo de Via/Ingre sos	Gastos Operaciona les/Ingreso	R3= Inventari o/Ingresos	Activo Corriente/ Ingresos	Act. No corriente/ Ingresos	por Pagarr/Ing resos	Pasivo Corriente/ Ingresos	Pasivo No Corriente/ Ingresos	PE/Total Activos	(ClasxCo brar/Ingre sos)*365	(Inventari o/Csto Via)*365	(ClasxCo brar/Cst Via)*365	Inventari o/Total Act.	Total Pasivo/To tal Act.	(Act.Corr Invent)/Pa sivo
			R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
L6	América	Ecuador	0,859	0,03	0,013	0,075	0,108	0,063	0,104	0,032	0,590	16,79	5,35	19,53	0,069	0,746	0,598
L7	América	Ecuador	0,656	0,03	0,170	0,315	0,192	0,058	0,258	0,043	0,351	46,07	94,35	70,23	0,334	0,594	0,565
L8	América	Ecuador	0,801	0,01	0,079	0,143	0,073	0,087	0,184	0,005	0,279	18,39	35,99	22,96	0,366	0,878	0,346
L9	América	Ecuador	0,504	0,10	0,014	0,263	0,388	0,109	0,165	0,007	0,384	49,75	10,32	98,66	0,022	0,264	1,503
L10	América	Ecuador	0,613	0,08	0,118	0,408	0,429	0,171	0,233	0,321	0,513	62,80	69,97	102,38	0,141	0,663	1,243
L11	América	Ecuador	0,463	0,08	0,008	0,171	0,019	0,183	0,187	0,000	0,099	42,90	6,00	92,75	0,040	0,989	0,871
L12	América	Ecuador	0,895	0,07	0,013	0,062	0,101	0,020	0,037	0,118	0,198	13,51	5,39	15,09	0,081	0,952	1,321
L13	América	Ecuador	0,471	0,11	0,369	0,539	0,161	0,060	0,061	0,094	0,231	20,25	1181,4	177,91	0,526	0,221	2,783
L14	América	Ecuador	0,591	0,05	0,106	0,318	0,539	0,194	0,319	0,090	0,629	44,16	65,68	74,73	0,124	0,477	0,664
L15	América	Ecuador	0,868	0,02	0,026	0,107	0,043	0,039	0,093	0,016	0,287	26,91	10,99	31,02	0,173	0,720	0,876
L16	América	Ecuador	0,786	0,06	0,038	0,228	0,037	0,036	0,040	0,000	0,139	3,11	17,78	3,96	0,144	0,150	4,775
L17	América	Ecuador	0,879	0,01	0,015	0,042	0,042	0,005	0,019	0,015	0,476	4,08	6,41	4,64	0,183	0,404	1,446
L18	América	Ecuador	0,858	0,01	0,014	0,119	0,055	0,037	0,094	0,010	0,266	32,87	5,77	38,33	0,078	0,596	1,122
L19	América	Ecuador	0,837	0,01	0,037	0,142	0,107	0,111	0,118	0,005	0,427	12,78	15,92	15,27	0,146	0,491	0,895
L20	América	Ecuador	0,724	0,01	0,165	0,309	0,071	0,196	0,215	0,028	0,178	43,85	82,96	60,53	0,433	0,643	0,670
L21	América	Ecuador	0,514	0,04	0,030	0,127	0,474	0,088	0,204	0,143	0,789	18,92	21,32	36,83	0,050	0,577	0,474
L22	América	Ecuador	0,755	0,02	0,053	0,175	0,148	0,220	0,243	0,021	0,458	33,22	25,60	43,98	0,164	0,818	0,501
L23	América	Ecuador	0,460	0,06	0,348	0,702	1,300	0,240	0,987	0,355	0,576	69,49	276,52	151,11	0,174	0,692	0,358
L24	América	Ecuador	0,455	0,05	0,097	0,564	0,962	0,236	0,702	0,157	0,332	129,80	77,47	285,49	0,063	0,563	0,666
L25	América	Ecuador	0,637	0,03	0,135	0,382	2,416	0,177	0,414	0,067	0,278	84,45	77,56	132,54	0,215	0,766	0,595
L26	América	Ecuador	0,759	0,06	0,041	0,237	0,260	0,128	0,293	0,088	0,523	58,95	19,91	77,70	0,083	0,766	0,668
L27	América	Ecuador	0,645	0,02	0,066	0,125	0,097	0,030	0,177	0,000	0,438	14,48	37,06	22,44	0,295	0,796	0,336

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Anexo C. Datos transformados.

COD_EMP	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
E1	0.220	0.74	0.236	0.136	0.162	0.275	0.083	0.986	0.337	0.014	0.063	0.038	0.356	0.375	0.230
E2	0.181	0.77	0.260	0.113	0.167	0.212	0.185	0.143	0.209	0.048	0.077	0.154	0.427	0.367	0.054
E3	0.131	0.89	0.150	0.148	0.026	0.340	0.083	0.039	0.084	0.083	0.051	0.312	0.343	0.192	0.343
E4	0.201	0.37	0.028	0.023	0.019	0.101	0.029	0.052	0.238	0.019	0.006	0.057	0.276	0.374	0.173
E5	0.206	0.31	0.018	0.016	0.020	0.064	0.024	0.049	0.219	0.013	0.003	0.038	0.223	0.363	0.172
E6	0.179	0.39	0.210	0.076	0.253	0.064	0.075	0.253	0.431	0.017	0.062	0.054	0.304	0.137	0.077
E7	0.213	0.39	0.408	0.104	0.074	0.014	0.032	0.092	0.214	0.001	0.112	0.000	1.000	0.069	0.008
E8	0.163	0.59	0.102	0.076	0.130	0.110	0.046	0.142	0.580	0.126	0.031	0.068	0.220	0.119	0.286
E9	0.203	0.42	0.144	0.037	0.085	0.303	0.092	0.902	0.694	0.003	0.039	0.008	0.543	1.000	0.000
E10	0.182	0.52	0.201	0.133	0.048	0.325	0.189	0.128	0.180	0.098	0.059	0.315	0.460	0.547	0.104
E11	0.126	0.79	0.257	0.378	0.080	0.052	0.203	0.043	0.016	0.115	0.090	0.440	0.220	0.167	0.401
E12	0.154	0.80	0.388	0.198	0.121	0.160	0.250	0.038	0.253	0.108	0.125	0.380	0.534	0.381	0.089
E13	0.136	0.91	0.983	0.342	0.244	0.411	0.312	0.369	0.115	0.093	0.337	0.344	0.764	0.283	0.052
E14	0.178	0.70	0.249	0.150	0.059	0.053	0.026	0.020	0.031	0.044	0.074	0.144	0.500	0.000	0.748
E15	0.191	0.35	0.186	0.096	0.017	0.017	0.099	0.007	0.063	0.023	0.053	0.072	0.650	0.383	0.124
E16	1.000	1.00	1.000	1.000	0.677	0.508	1.000	0.000	0.053	1.000	0.090	1.000	0.253	0.267	0.182
L1	0.054	0.25	0.232	0.169	0.061	1.000	0.144	0.178	0.217	0.107	0.107	0.536	0.420	0.327	0.193
L2	0.185	0.07	0.036	0.022	0.000	0.158	0.019	0.117	0.000	0.023	0.009	0.072	0.493	0.552	0.220
L3	0.095	0.18	0.203	0.125	0.257	0.491	0.211	0.230	0.721	0.082	0.079	0.350	0.242	0.319	0.080
L4	0.084	0.70	0.229	0.217	0.081	0.286	0.067	0.376	0.224	0.178	0.093	0.790	0.319	0.146	0.598
L5	0.162	0.00	0.014	0.011	0.003	0.107	0.008	0.124	0.131	0.016	0.003	0.054	0.311	0.559	0.295
L6	0.167	0.27	0.006	0.010	0.042	0.186	0.035	0.091	0.732	0.016	0.000	0.054	0.075	0.439	0.105
L7	0.083	0.20	0.186	0.085	0.077	0.171	0.097	0.121	0.411	0.050	0.076	0.225	0.500	0.330	0.098
L8	0.143	0.05	0.082	0.031	0.028	0.263	0.067	0.015	0.313	0.018	0.076	0.065	0.552	0.533	0.051
L9	0.021	0.87	0.008	0.069	0.159	0.334	0.060	0.018	0.455	0.055	0.004	0.322	0.000	0.093	0.299
L10	0.066	0.65	0.126	0.114	0.176	0.534	0.088	0.905	0.628	0.070	0.055	0.335	0.190	0.379	0.243
L11	0.003	0.64	0.000	0.040	0.005	0.574	0.069	0.000	0.071	0.047	0.001	0.302	0.029	0.613	0.164
L12	0.182	0.62	0.006	0.006	0.039	0.049	0.007	0.332	0.205	0.012	0.000	0.039	0.095	0.587	0.260
L13	0.007	0.91	0.415	0.155	0.065	0.176	0.017	0.264	0.249	0.020	1.000	0.591	0.808	0.063	0.573
L14	0.056	0.37	0.113	0.086	0.221	0.609	0.122	0.254	0.784	0.048	0.051	0.241	0.164	0.246	0.119
L15	0.171	0.18	0.021	0.020	0.016	0.108	0.030	0.044	0.324	0.028	0.005	0.093	0.243	0.420	0.165
L16	0.137	0.50	0.035	0.058	0.013	0.101	0.009	0.000	0.126	0.000	0.011	0.001	0.196	0.011	1.000
L17	0.176	0.03	0.009	0.000	0.015	0.000	0.000	0.043	0.578	0.001	0.001	0.003	0.258	0.194	0.287
L18	0.167	0.08	0.007	0.024	0.020	0.101	0.031	0.027	0.296	0.035	0.000	0.117	0.090	0.331	0.217
L19	0.158	0.08	0.033	0.031	0.042	0.341	0.040	0.013	0.512	0.011	0.009	0.039	0.199	0.256	0.169
L20	0.112	0.11	0.181	0.083	0.027	0.613	0.080	0.080	0.178	0.048	0.066	0.193	0.658	0.365	0.121
L21	0.024	0.28	0.026	0.026	0.194	0.265	0.075	0.402	1.000	0.019	0.014	0.112	0.045	0.317	0.079
L22	0.124	0.18	0.052	0.041	0.059	0.692	0.092	0.058	0.554	0.035	0.017	0.137	0.228	0.490	0.085
L23	0.002	0.46	0.392	0.206	0.537	0.755	0.395	1.000	0.713	0.078	0.231	0.500	0.244	0.400	0.054
L24	0.000	0.44	0.102	0.163	0.397	0.742	0.279	0.442	0.385	0.148	0.061	0.955	0.066	0.307	0.120
L25	0.075	0.20	0.147	0.106	1.000	0.554	0.161	0.190	0.313	0.095	0.061	0.437	0.310	0.453	0.105
L26	0.126	0.53	0.039	0.061	0.106	0.394	0.112	0.248	0.642	0.065	0.012	0.251	0.098	0.453	0.120
L27	0.079	0.19	0.067	0.026	0.038	0.079	0.065	0.000	0.528	0.013	0.027	0.063	0.437	0.474	0.049

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Análisis de Componentes Principales

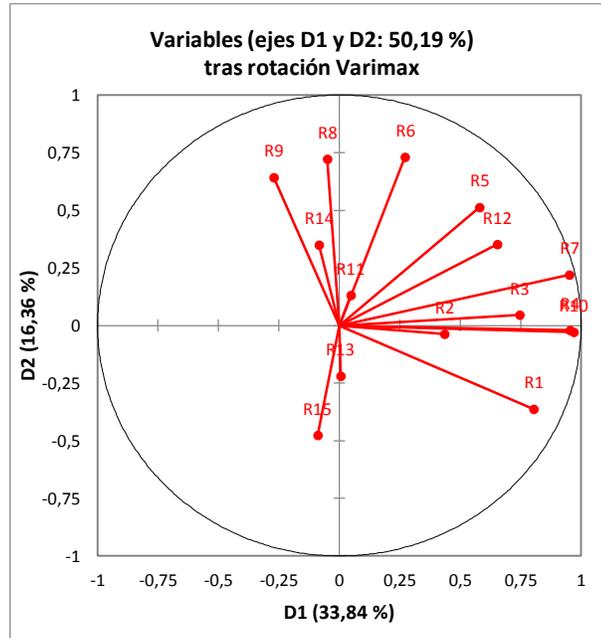
Anexo D. Estadísticos descriptivos

Estadísticos descriptivos							
Variab le	Observa ciones	Obs. con datos perdidos	Obs.sin datos perdidos	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típica
R1	43	0	43	0,000	1,000	0,147	0,148
R2	43	0	43	0,000	1,000	0,446	0,285
R3	43	0	43	0,000	1,000	0,176	0,218
R4	43	0	43	0,000	1,000	0,117	0,161
R5	43	0	43	0,000	1,000	0,136	0,195
R6	43	0	43	0,000	1,000	0,295	0,242
R7	43	0	43	0,000	1,000	0,119	0,164
R8	43	0	43	0,000	1,000	0,205	0,270
R9	43	0	43	0,000	1,000	0,349	0,246
R10	43	0	43	0,000	1,000	0,073	0,151
R11	43	0	43	0,000	1,000	0,076	0,158
R12	43	0	43	0,000	1,000	0,239	0,248
R13	43	0	43	0,000	1,000	0,334	0,223
R14	43	0	43	0,000	1,000	0,341	0,189
R15	43	0	43	0,000	1,000	0,207	0,199

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

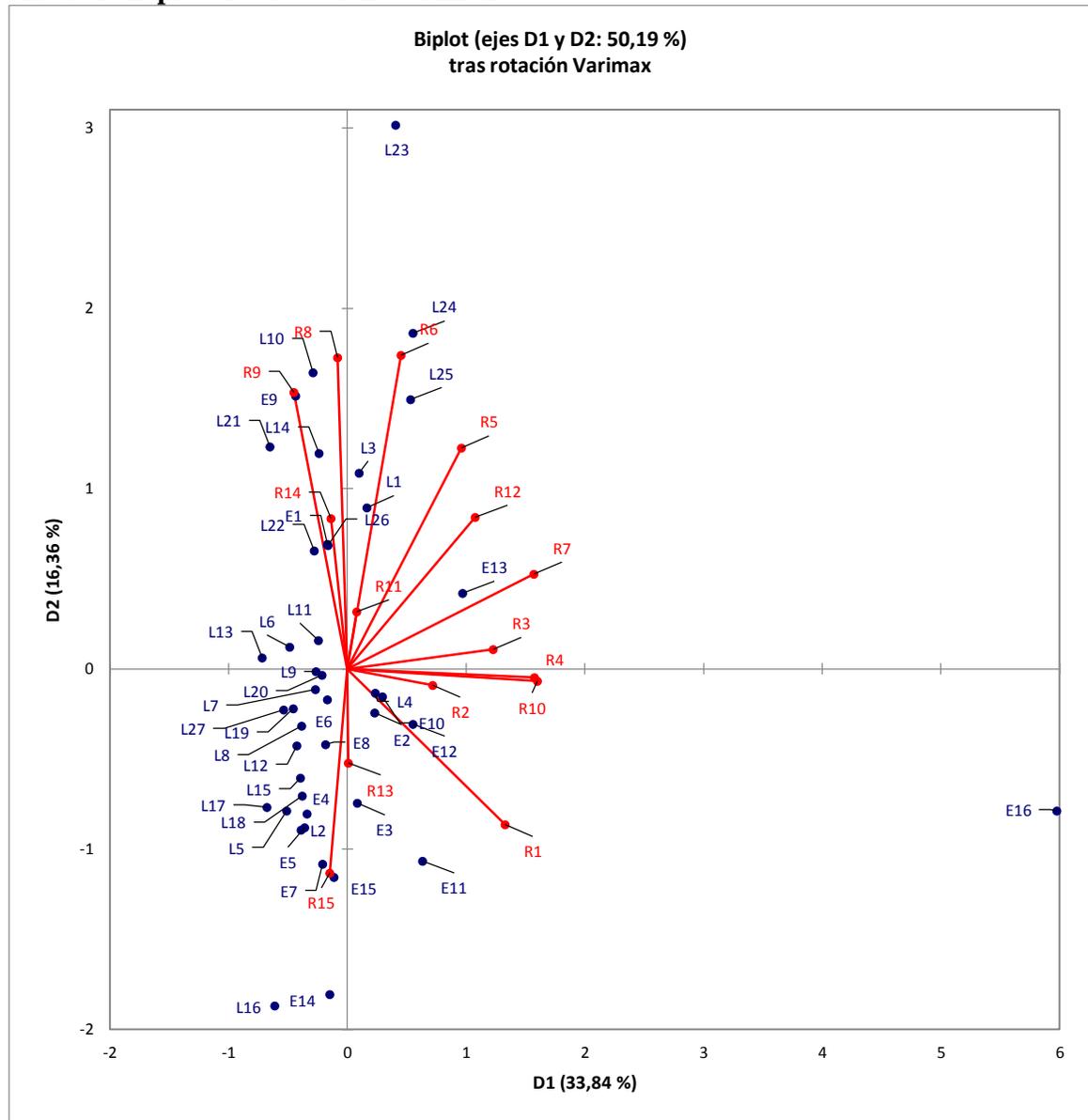
Elaborado por: Autoras

Anexo E. Variables tras rotación Varimax



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's
Elaborado por: Autoras

Anexo F. Biplot tras rotación Varimax



Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's
Elaborado por: Autoras

Análisis de Cluster

Anexo G. Centroides de las clases.

Centroides de las clases															
Clase	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
1	0,104	0,383	0,144	0,095	0,232	0,474	0,131	0,397	0,557	0,061	0,059	0,267	0,260	0,383	0,126
2	0,125	0,714	0,162	0,137	0,073	0,226	0,104	0,103	0,168	0,072	0,053	0,291	0,284	0,282	0,369
3	0,164	0,182	0,084	0,038	0,029	0,117	0,042	0,054	0,294	0,019	0,025	0,069	0,403	0,372	0,156
4	0,072	0,914	0,699	0,249	0,154	0,293	0,164	0,317	0,182	0,056	0,669	0,467	0,786	0,173	0,313
5	1,000	1,000	1,000	1,000	0,677	0,508	1,000	0,000	0,053	1,000	0,090	1,000	0,253	0,267	0,182
<i>Ratio de Gestión ubicado en el mejor nivel.</i>															
<i>Ratio de Liquidez ubicado en el mejor nivel.</i>															
<i>Ratio de Rentabilidad ubicado en el mejor nivel.</i>															
<i>Ratio de Solvencia ubicado en el mejor nivel.</i>															

Valores en negrita son los máximos. Mostrando ineficiencia en las distintas clases.

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras

Anexo H. Distancias entre los centroides de las clases

Distancias entre los centroides de las clases					
	1	2	3	4	5
1	0	0,712	0,691	1,252	2,354
2	0,712	0	0,676	1,040	2,229
3	0,691	0,676	0	1,377	2,560
4	1,252	1,040	1,377	0	2,116
5	2,354	2,229	2,560	2,116	0

Fuente: base de datos Global, de Estándar & Poor's

Elaborado por: Autoras