



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TÍTULO:**

**Análisis de Precios de Transferencia aplicado a una empresa Empacadora  
y Exportadora de Camarón en el Ecuador por el periodo fiscal 2014**

**AUTORES:**

**Guzmán Bravo Felipe Santiago  
Zúñiga Gutiérrez Angie Carolina**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TUTOR:**

**C.P.A. Samaniego Pincay Pedro José, MBA**

**Guayaquil, Ecuador**

**2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Felipe Santiago Guzmán Bravo y Angie Carolina Zúñiga Gutiérrez**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.**

**TUTOR**

---

**C.P.A. Samaniego Pincay Pedro José, MBA.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Ing. Ávila Toledo Arturo, Msc.**

**Guayaquil, septiembre del 2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Guzmán Bravo Felipe Santiago y  
Zúñiga Gutiérrez Angie Carolina**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación “**Análisis de Precios de Transferencia aplicado a una empresa Empacadora y Exportadora de Camarón en Ecuador por el periodo fiscal 2014**” previa a la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, septiembre del 2015**

**AUTORES**

---

**Felipe Santiago Guzmán Bravo**

---

**Angie Carolina Zúñiga Gutiérrez**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Guzmán Bravo Felipe Santiago y  
Zúñiga Gutiérrez Angie Carolina**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Análisis de Precios de Transferencia aplicado a una empresa Empacadora y Exportadora de camarón en el Ecuador por el periodo fiscal 2014**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de **nuestra** exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, septiembre del 2015**

**AUTORES:**

---

**Felipe Santiago Guzmán Bravo**

---

**Angie Carolina Zúñiga Gutiérrez**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios, mi guía, que caminando junto a Él me ha brindado la sabiduría, salud y las fuerzas necesarias para recibir con humildad las nuevas enseñanzas impartidas, otorgándome la oportunidad de culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mi amado padre, Felipe Guzmán Bohórquez, por su incondicional apoyo económico, ejemplo de perseverancia en su diaria práctica profesional.

A mi amada madre, Flor María Bravo que estuvo presente durante mi formación académica profesional, que me brindo mediante sus palabras las fuerzas necesarias para continuar con esta meta propuesta.

A mis apreciados hermanos, por sus ejemplos de esfuerzo y palabras de motivación a lo largo de mi carrera universitaria.

A mi amada Angie Zúñiga, por su empeño y dedicación a lo largo de este trabajo de titulación.

Además, a nuestro tutor, CPA. Pedro Samaniego, MBA, que hizo posible la investigación de este proyecto propuesto mediante sus consejos, compartiendo sus conocimientos y experiencia profesional.

**Felipe Santiago Guzmán Bravo**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por la fuerza que me da cada día para seguir adelante.

A mi madre Gisela Gutiérrez, fuente de inspiración, perseverancia y amor para lograr esta meta y todo lo que me he propuesto en la vida.

Á mi hermana Isa por el amor, la paciencia y motivación que me da cada día.

A mi novio y compañero en este Trabajo de Titulación por la paciencia y el esfuerzo para lograr un objetivo más en nuestras vidas

Agradezco también a nuestro Tutor Ing. Pedro Samaniego por su guía y experiencia en este Trabajo de Titulación.

**Angie Carolina Zúñiga Gutiérrez**

## **DEDICATORIA**

Dedico con cariño este trabajo de titulación a mis padres, Felipe Guzmán Bohórquez y Flor María Bravo, porque en ellos reflejan mi dedicación, además de recibir de su parte todo el apoyo incondicional durante este camino de mi carrera universitaria, por la confianza que han depositado en mí, para llegar a esta meta propuesta.

A mis hermanos, en especial a María Fernanda Guzmán, fuente de motivación e inspiración que hizo posible el cumplimiento de este objetivo propuesto.

A mi novia y compañera Angie Zúñiga, por su ejemplo de arduo esfuerzo y entrega incondicional en nuestro trabajo de titulación.

**Felipe Santiago Guzmán Bravo**

## **DEDICATORIA**

Este Trabajo de Titulación lo dedico principalmente a mi mamá, esto es por ti y para ti, porque con tus sabias palabras y amor me criaste y guiaste.

A mi sobrino Ian Matías quien nos alegra los días con su sonrisa, sus hermosos ojos grandes y sus ocurrencias; y aunque aún eres chiquito quiero que sepas que te tengo siempre presente por la ternura y alegría que aportaste a nuestras vidas. Esta dedicatoria fue escrita el 1 de Septiembre del 2015 y cumplés 3 añitos de vida, te deseo el mejor hoy en tu día bebé!

Y a mi novio Felipe Guzmán, además de compañero de Tesis, mi compañero en la vida y el amor.

**Angie Carolina Zúñiga Gutiérrez**





**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**CALIFICACIÓN**

---

**C.P.A. Samaniego Pincay Pedro José, MBA.**

## TABLA DE CONTENIDO.

### **CAPÍTULO I            1**

1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.2.	DELIMITACIÓN DEL TEMA. ....	3
1.3.	JUSTIFICACIÓN DEL TEMA. ....	4
1.4.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.5.	HIPÓTESIS. ....	9
1.6.	OBJETIVOS .....	9
1.6.1.	Objetivos Generales. ....	9
1.6.2.	Objetivos Específicos.....	10
1.7.	METODOLOGÍA .....	11
1.7.1.	Metodología de la investigación.....	11
1.7.2.	Método Hipotético Deductivo .....	11
1.7.3.	Tipos de Investigación .....	12
1.7.4.	Proceso de aplicación del Método Hipotético-Deductivo. ....	13

### **CAPÍTULO II            14**

2.	MARCO TEÓRICO DEL ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS EN EL SECTOR ACUÍCOLA .....	14
2.1.	ANTECEDENTES. ....	14
2.1.1.	Antecedentes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). ....	14
2.1.2.	Antecedentes del Régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador. ....	16
2.2.	DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA .....	19
2.3.	RANGO DE APLICACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COMPAÑÍAS.....	22
2.4	PARTES RELACIONADAS .....	25
2.4.1	Partes relacionadas definidas en la Ley de Régimen Tributario Interno aplicable en el Ecuador. ....	25

2.4.2	Tipos de vinculación por porcentaje de capital o porción de transacciones definidas en la RALORTI. ....	33
2.4.3	Partes relacionadas definidas en la NIC 24. ....	35
2.4.4	Comparación de Definiciones de Partes Relacionadas según la Normativa Fiscal vs Normativa Contable. ....	37
2.5	PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA. ....	38
2.6.	APLICACIÓN DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR .....	40
2.7	PARAÍDOS FISCALES .....	43
2.7.1	Paraísos Fiscales y Jurisdicciones Offshore según la OCDE. ....	43
2.7.2	Paraísos Fiscales y Jurisdicciones Offshore según LORTI. ....	44
2.8	REGÍMENES PREFERENTES. ....	45
2.9	CONTENIDO DEL INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS. ....	49
2.9.1	Resumen ejecutivo: .....	49
2.9.2	Tipos de transacciones: .....	49
2.9.3	Análisis Funcional. ....	52
2.9.4	Términos contractuales. ....	54
2.9.5	Análisis de mercado. ....	54
2.9.6	Análisis económico. ....	54

### **CAPÍTULO III      55**

3.	CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO .....	55
3.1	HISTORIA O PANORAMA DE EMPACALI S.A. ....	55
3.2	INFORMACIÓN GENERAL DE EMPACALI S.A. ....	55
3.3	ORGANIGRAMA DE EMPACALI S.A. ....	56
3.4	ANÁLISIS FUNCIONAL. ....	57
3.4.1	Antecedentes del Grupo Parker-Fernández. ....	57
3.4.2	Estructura Organizacional y Societaria del Grupo Parker-Fernández. ....	58
3.4.3	Actividad Principal del Grupo Parker Fernández. ....	59
3.4.4	Actividad Principal de EMPACALI S.A. ....	59
3.4.5	Principales productos comercializados por EMPACALI S.A. ....	60

3.4.6	Clasificación de tallas de camarón exportado por la Compañía EMPACALI S.A. ....	61
3.5	CLIENTES DE LA COMPAÑÍA EMPACALI S.A. ....	64
3.6	FUNCIONES REALIZADAS POR EMPACALI S.A. ....	65
3.6.1	Investigación y Desarrollo .....	65
3.6.2	Adquisición de materia prima y material de empaque .....	65
3.7	CONTROL DE CALIDAD. ....	66
3.8	PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	67
3.8.1	Proceso de Producción de Camarón entero.....	67
3.8.2	Proceso de Producción de Camarón Cola. ....	68
3.8.3	Proceso I.Q.F o Congelamiento individual .....	70
3.9	DISTRIBUCIÓN. ....	71
3.10	COMPRAS. ....	71
3.11	VENTAS.....	72
3.11.1	Volumen de Exportaciones y Ventas locales de Camarón de la Compañía EMPACALI S.A. durante el ejercicio económico 2014 .....	72
3.11.2	Evolución de Ventas de Camarón a Compañías Relacionadas de los periodos 2012-2014. ....	73
3.12	MERCADEO Y PUBLICIDAD. ....	74
3.13	OPERACIONES FINANCIERAS. ....	74
3.14	SISTEMAS DE INFORMACIÓN. ....	74
3.15	RIESGOS ASUMIDOS POR EMPACALI S.A. ....	75
3.15.1	Riesgos de Mercado. ....	75
3.15.2	Riesgos de Propiedad, planta y equipo. ....	75
3.15.3	Riesgos de Investigación y desarrollo.....	76
3.15.4	Financiero. ....	76
3.15.5	Riesgo Cambiario. ....	76
3.15.6	Riesgo de Tasa de interés. ....	76
3.15.7	Riesgo de crédito. ....	77
3.15.8	Riesgos Climáticos. ....	77
3.16	ACTIVOS FIJOS UTILIZADOS EN LA OPERACIÓN DE EMPACALI S.A. ....	77

3.16.1	Propiedad, Planta y equipos. ....	77
3.16.2	Inventarios. ....	78

**CAPÍTULO IV      79**

**4. ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE EMPACALI S.A. 79**

4.1	ALCANCE. ....	79
4.2	MÉTODOS DE APLICACIÓN EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA. ....	80
4.3	OBTENCIÓN DE LA MEDIANA. ....	80
4.3.1	Determinación de la mediana y rango de la plena competencia. ....	81
4.3.2	Establecimiento de la mediana. ....	82
4.3.3	Establecimiento del rango de plena competencia. ....	84
4.3.4	Resultado. ....	88
4.4	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA ....	89
4.4.1	Método del precio de reventa. ....	89
4.4.2	Descarte del método Precio de Reventa. ....	90
4.4.3	Método del costo incrementado. ....	91
4.4.4	Descarte del método del costo incrementado. ....	91
4.4.5	Método de reparto del beneficio. ....	92
4.4.6	Descarte del método de reparto del beneficio. ....	94
4.4.7	Método residual de distribución de utilidades. ....	95
4.4.8	Descarte del método residual de distribución de utilidades. ....	96
4.4.9	Método del margen neto de la operación. ....	96
4.4.10	Descarte del método del margen neto de la operación. ....	97
4.4.11	Método del precio comparable no controlado. ....	99
4.5	ANÁLISIS DE PLENA COMPETENCIA EN EMPACALI S.A. SEGÚN MÉTODO CUP. ....	101
4.6	DIRECTRICES PARA LA APLICACIÓN DE LAS VARIABLES CONSIDERADAS EN LA APLICACIÓN DEL MÉTODO. ....	105
4.6.1	Entrevistas realizadas a personal de la Subsecretaría de Acuacultura. ....	105

4.6.2	Entrevista con el Departamento de Fiscalidad Internacional del Servicio de Rentas Internas Ecuatoriano.....	110
4.7	APLICACIÓN DEL MÉTODO CUP EN LAS TRANSACCIONES EFECTUADAS EN LA COMPAÑÍA EMPACALI S.A. A DICIEMBRE 31 DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2014 ... ..	111
4.8	RESUMEN DE CÁLCULO DE ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR FECHA DE EMBARQUE .....	118
4.9	RESUMEN DE AJUSTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EMPACALI S.A. POR TALLA REAL Y MARCADA. ....	121
<b>CAPÍTULO V</b>		<b>128</b>
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		<b>128</b>
5.1	CONCLUSIONES. ....	128
5.2	RECOMENDACIONES. ....	130
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>131</b>
<b>ANEXOS</b>		<b>134</b>
<b>ANEXO 1:</b> LISTADO DE PARAÍOS FISCALES SEGÚN NAC-DGERCGC15-00000052PUBLICADA EN EL SEGUNDO SUPLEMENTO DEL REGISTRO OFICIAL NO. 430 DE FECHA 3 DE FEBRERO DE 2015.....		
		134
<b>ANEXO 2:</b> CÁLCULO DE ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN COLA EFECTUADAS ENTRE EMPACALI S.A., Y SUS COMPAÑÍAS RELACIONADAS. ....		
		137
<b>ANEXO 3:</b> CÁLCULO DE ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN ENTERO EFECTUADAS ENTRE EMPACALI S.A., Y SUS COMPAÑÍAS RELACIONADAS. ....		
		146

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Exportación de camarón en toneladas métricas. ....	5
<b>Figura 2.</b> Proceso de aplicación del método Hipotético-Deductivo. ....	13
<b>Figura 3.</b> Crecimiento de las exportaciones del camarón en el Ecuador.....	17
<b>Figura 4.</b> Esquema de transacciones entre EMPACALI S.A. y sus relacionadas domiciliadas en el exterior por el periodo fiscal 2014.....	21
<b>Figura 5.</b> Caso No. 1 Tipos de empresas relacionadas. ....	26
<b>Figura 6.</b> Caso No. 2 Tipos de empresas relacionadas. ....	26
<b>Figura 7.</b> Caso No. 3 Tipos de empresas relacionadas. ....	27
<b>Figura 8.</b> Caso No. 4 Tipos de empresas relacionadas. ....	27
<b>Figura 9.</b> Caso No. 5 Tipos de empresas relacionadas ....	28
<b>Figura 10.</b> Caso No. 6 Tipos de empresas relacionadas. ....	28
<b>Figura 11.</b> Caso No. 7 Tipos de empresas relacionadas. ....	29
<b>Figura 12.</b> Caso No. 8 Tipos de empresas relacionadas. ....	29
<b>Figura 13.</b> Grados de Consanguinidad. ....	30
<b>Figura 14.</b> Grados de Afinidad. ....	31
<b>Figura 15.</b> Caso no. 9 Tipos de empresas relacionadas. ....	32
<b>Figura 16.</b> Caso no. 1 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.....	33
<b>Figura 17.</b> Caso no. 2 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.....	34
<b>Figura 18.</b> Caso no. 3 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.....	34
<b>Figura 19.</b> Caso no. 4 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.....	35
<b>Figura 20.</b> Análisis funcional del grupo económico. ....	52
<b>Figura 21.</b> Análisis funcional de la Compañía Local.....	53
<b>Figura 22.</b> Organigrama de EMPACALI S.A. ....	56
<b>Figura 23.</b> Principales productos de exportación de EMPACALI S.A.....	60
<b>Figura 24.</b> Ejemplo de clasificación de camarón cola. ....	62
<b>Figura 25.</b> Porcentaje de participación de clientes de EMPACALI S.A. por el periodo económico 2014.....	64
<b>Figura 26.</b> Proceso de producción de camarón entero. ....	67
<b>Figura 27.</b> Proceso de producción de camarón cola. ....	68

<b>Figura 28.</b> Proceso de producción I.Q.F. ....	70
<b>Figura 29.</b> Volumen de exportaciones y ventas locales durante el periodo 2014 .....	72
<b>Figura 30.</b> Evolución de ventas a Compañías Relacionadas durante los periodos 2012-2014. ....	73
<b>Figura 31.</b> Relación entre EMPACALI S.A. y sus Compañías Relacionadas.	103
<b>Figura 32.</b> Precios internacionales de camarón por Urner Barry.....	108
<b>Figura 33.</b> Página de información de mariscos de la revista Urner Barry. ....	109



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Participación de Exportaciones del Ecuador 2014 .....	6
<b>Tabla 2.</b> Países miembros de la O.C.D.E.....	15
<b>Tabla 3.</b> Efectos de impuestos con relación a las ventas.....	23
<b>Tabla 4.</b> Efectos de utilidades en comparación de las ventas .....	25
<b>Tabla 5.</b> Listado de paraísos fiscales y jurisdicciones offshore según la O.C.D.E.....	43
<b>Tabla 6.</b> Listado de regímenes fiscales preferentes según Resolución No. Nac- DGECCGC12-000.....	45
<b>Tabla 7.</b> Métodos Tradicionales.....	47
<b>Tabla 8.</b> Métodos del Beneficio de la Operación.....	48
<b>Tabla 9.</b> Tipos de transacciones con Compañías Relacionadas a considerar en el informe de precios de transferencia.....	50
<b>Tabla 10.</b> Accionistas de EMPACAMARÓN S.A. ....	58
<b>Tabla 11.</b> Clasificación de camarón entero.....	61
<b>Tabla 12.</b> Clasificación de camarón descabezado.....	62
<b>Tabla 13.</b> Clasificación de camarón entero con valor agregado.....	63
<b>Tabla 14.</b> Clasificación de camarón descabezado con valor agregado.....	63
<b>Tabla 15.</b> Propiedades, planta y equipos al 31 de diciembre del 2014.....	78
<b>Tabla 16.</b> Inventarios al 31 de diciembre del 2014.....	78
<b>Tabla 17.</b> Comparación de las transacciones en la obtención de mediana.....	81
<b>Tabla 18.</b> Comparación de las transacciones en obtención de mediana.....	82
<b>Tabla 19.</b> Determinación de mediana mediante número de orden.....	82
<b>Tabla 20.</b> Resultado de los decimales en el número de orden de la mediana e inmediata superior.....	83
<b>Tabla 21.</b> Obtención de la mediana.....	83
<b>Tabla 22.</b> Número de orden del primer cuartil.....	84
<b>Tabla 23.</b> Resultado de los decimales en el número de orden del primer cuartil e inmediata superior.....	84
<b>Tabla 24.</b> Obtención de la diferencia en valor absoluto mediante la diferencia del primer cuartil e inmediato superior.....	85

<b>Tabla 25.</b> Obtención del primer cuartil mediante la multiplicación de la diferencia en valor absoluto y decimal del número de orden de primer cuartil.	85
<b>Tabla 26.</b> Número de orden del tercer cuartil.	86
<b>Tabla 27.</b> Resultado de los decimales en el número de orden del tercer cuartil e inmediata superior.	86
<b>Tabla 28.</b> Diferencias entre número de orden del tercer cuartil y numero de orden inmediato superior.	87
<b>Tabla 29.</b> Obtención del tercer cuartil mediante la multiplicación de la diferencia del valor absoluto y los decimales del número de orden del tercer cuartil.	87
<b>Tabla 30.</b> Resumen del obtención del rango de plena competencia mediante la mediana entre el primer y tercer cuartil.	88
<b>Tabla 31.</b> Indicadores financieros en las utilidades brutas y operativas.	99
<b>Tabla 32.</b> Monto de exportaciones y venta local de camarón a compañías relacionadas durante el periodo 2014.	104
<b>Tabla 33.</b> Plazo de Precios referenciales por presentación según Acuerdo Ministerial N°089 – publicado en Reg. Oficial N°86 - Mayo 17 del 2007.	114
<b>Tabla 34.</b> Resumen de cálculo de análisis de precios de transferencia por libras de camarón cola exportado.	119
<b>Tabla 35.</b> Resumen de cálculo de análisis de precios de transferencia por kilos de camarón entero exportado.	119
<b>Tabla 36.</b> Resumen de diferencias de precios de EMPACALI S.A.. vs. Precios de mercado por talla en dólares por talla marcada vs. Talla real del producto, considerando los precios de mercado (Urner Barry)	122
<b>Tabla 37.</b> Escenarios de conciliación tributaria considerando o no el ajuste de análisis de precios de transferencia.	123
<b>Tabla 38.</b> Estado de Situación Financiera de EMPACALI S.A.	125
<b>Tabla 39.</b> Estado de Resultado Integral de EMPACALI S.A.	127

## RESUMEN

El presente Trabajo de Titulación se desarrolló con el objetivo de realizar el análisis de precios de transferencia de la Compañía **EMPACALI S.A.** ubicada en Guayaquil –Ecuador por el periodo fiscal 2014.

**EMPACALI S.A** es una empaedora, procesadora y exportadora de camarón a sus Compañías relacionadas ubicadas en jurisdicciones de menor imposición, a las que en ciertas ocasiones no vendió camarón en sus tallas reales, es decir, las tallas que fueron procesadas y empaedadas para su embarque, sino en tallas marcadas, las cuales son generalmente una talla menor a la real y posee un precio menor en el mercado.

Debido a lo expuesto anteriormente hemos realizado el análisis de precios de transferencia sujetándonos al método Comparable no Controlado (CUP) como el método de precios de transferencia más adecuado conforme al producto y transacción considerando los precios referenciales establecidos por URNER BARRY la cual considera precios de mercado del camarón en función de los precios tranzados por 1500 empresas independientes, obteniendo como consecuencia un ajuste para que las transacciones realizadas con Partes Relacionadas cumplan el principio de plena competencia por US\$1,532,632.70 y en consecuencia impuesto adicional por US\$286,602.31.

Finalmente se propone las respectivas recomendaciones a la administración de la Compañía analizada a fin de evitar observaciones y/o posibles glosas por parte de la Administración Tributaria ecuatoriana (SRI).

**Palabras claves:** Precios de Transferencia, Partes Relacionadas, análisis, exportaciones, empaedora de camarón, Directrices de la OCDE, Normativa Tributaria ecuatoriana.

## ABSTRACT

This Labor Certification is developed with the aim of making the transfer pricing analysis of EMPACALI Company S.A. located in Guayaquil-Ecuador for the fiscal year 2014.

**EMPACALI SA** is a packer, processor and exporter of shrimp to its related companies located in jurisdictions with lower tax rates, which at times did not sell shrimp in their true sizes, is that to say, sizes were processed and packaged for shipment, but in sizes marked, which are generally less true to size and has a lower market price.

Because of the above we have previously performed the analysis of prices of subjection transfer to Comparable method is not controlled (CUP) as the pricing method most appropriate transfer pursuant to the product and transaction considering the reference prices established by UNER BARRY which considers market prices shrimp according to the agreed prices for 1500 independent companies, obtaining an adjustment due to transactions with related parties comply with the principle of full competition by US \$ 1,532,632.70 and consequently additional tax of US \$ 286,602.31.

Finally the respective recommendations to Company management analyzed to avoid comments and / or possible glosses by the Ecuadorian Tax Authority (SRI).

**Keywords:** transfer pricing, related parties, analysis, exports, shrimp packing , OECD guidelines, Ecuadorian Tax Regulations.

# Capítulo I

## 1. Planteamiento del problema

### 1.1. Introducción.

En el periodo previo a la globalización actual, cada uno de los países desarrollaba su mercado de productos y servicios en base al crecimiento de una economía local predominante, en el cual el objetivo de las empresas se relacionaba únicamente a satisfacer las necesidades de su población.

A medida que el mercado se fue desarrollando a través del incremento de un comercio fuera de las fronteras de su propio país, las empresas vieron la necesidad de crear subsidiarias o acuerdos comerciales con otras empresas domiciliadas en otros países que les permita en forma directa o indirecta, expandir sus operaciones. Esto resultó que surjan muchos negocios y transacciones entre compañías intragrupo o compañías de un mismo grupo económico, por lo que resultaba necesario regular este tipo de transacciones entre sí. Bajo esta circunstancia, se creó una Institución Multilateral fundada en París en el año de 1960, denominada “ORGANIZACION PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONOMICO - OCDE” (En adelante **O.C.D.E**), que funciona como una asamblea consultiva y centro de intercambio de información económica. Este Organismo incluye entre sus directrices las normativas relacionadas con las transacciones entre partes relacionadas y el principio de plena competencia, la cual fueron acogidas entre la mayoría de los países europeos posterior a su creación.

Al respecto, la normativa tributaria vigente establecía desde el ejercicio económico 2001, lineamientos relacionados con la aplicación de los precios de transferencia tendientes a ser aplicados por la Administración Tributaria, sin embargo no es hasta el ejercicio económico 2006 en que la Administración Tributaria solicita a los contribuyentes, con la finalidad de aplicar las disposiciones establecidas en la O.C.D.E, si los precios pactados entre las empresas relacionadas del exterior cumplen con el principio de plena competencia.

La conservación del principio de plena competencia se aplica en el Ecuador con la finalidad de regular, con fines exclusivamente tributarios, que las transacciones entre partes relacionadas cumplan con el principio de plena competencia, el cual es un tema de análisis debido al crecimiento de transacciones intragrupo y/o empresas familiares, así como también un continuo crecimiento de operaciones efectuadas en el exterior en los diferentes sectores comerciales e industriales

Un ejemplo en Ecuador podemos mencionar al caso de una compañía bananera de un grupo económico importante respecto a los precios del banano tranzados con compañías domiciliadas en el exterior, en el cual actualmente la Administración Tributaria pretende recuperar rentas que no fueron determinadas en transacciones de exportación de años anteriores y en el cual, y como es de conocimiento público, la Administración Tributaria pretende hacer efectivo ciertas glosas determinadas, sancionando en algunos casos, con la expropiación de bienes.

En base a la temática expuesta, y considerando la importancia de la aplicación de los Precios de Transferencia en el Ecuador, nos motivamos a realizar el presente Trabajo de Titulación enfocado a analizar las transacciones

y la aplicación de plena competencia en los precios considerados en operaciones en el sector camaronero, el mismo que en los últimos años, se ha verificado un crecimiento en las toneladas métricas exportadas. Así tenemos que de acuerdo a las cifras del Banco Central del Ecuador fueron las siguientes: **2013** (7.2%) y **2014** (33.6%) (Banco Central del Ecuador, 2015), aplicadas en forma particular al análisis de una empresa empacadora y exportadora de camarón a la cual denominaremos “**EMPACALI S.A.**” para determinar si sus ventas realizadas a Compañías relacionadas del exterior, ubicadas en jurisdicciones de menor imposición como lo son Panamá y Delaware, Estado de USA, cumplen con el principio de plena competencia, tal como lo exigen la normativa tributaria vigente en el Ecuador.

La normativa tributaria aplicable que fundamenta nuestro Trabajo de Titulación se encuentra conforme a lo establecido por las directrices de la O.C.D.E, la Ley de Régimen Tributario Interno (en adelante **LORTI**) y el Reglamento para la Aplicación de la Ley Régimen Tributario Interno (en adelante **RALORTI**).

## **1.2. Delimitación del tema.**

La presente investigación se encuentra enfocada a una compañía del sector acuícola – camaronero ecuatoriano. Consideramos el enfoque a una compañía de este sector porque según las estadísticas del Banco Central del Ecuador en adelante BCE tuvo un notable crecimiento durante el 2014, siendo un sector que ocupa el tercer lugar de exportación según el BCE (Banco Central del Ecuador, 2015), además que el producto de exportación el camarón contiene debilidades en su dimensión, volumen o medidas que ameritan un estudio más desarrollado.

La actividad principal de **EMPACALI S.A.**, se relaciona con la compra, procesamiento, empaque y comercialización de camarón para exportación. Las ventas fueron efectuadas a compañías relacionadas del exterior, y compañías comercializadoras locales en esta actividad.

De acuerdo a la información proporcionada, **EMPACALI S.A.** fue constituida en el año 2010, la cual se mantuvo en una etapa pre – operacional hasta marzo 2012, en el cual inició su actividad operacional a partir de dicho año.

### **1.3. Justificación del tema.**

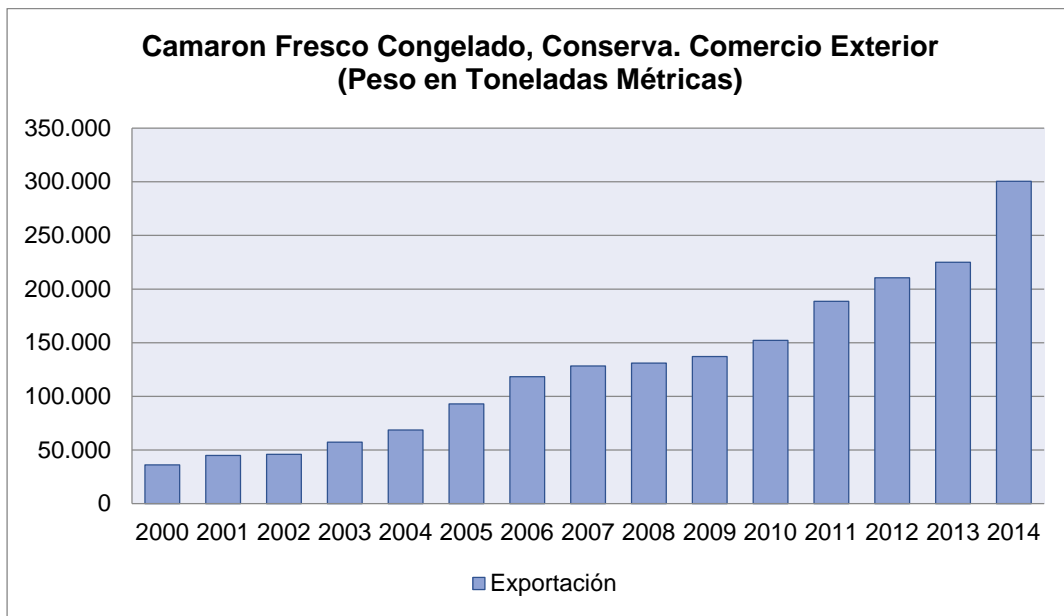
La exportación de camarón durante el 2014 tuvo un incremento considerable tal como se muestra en el **Figura No. 1**, lo que se verifica en un incremento de los ingresos, y en consecuencia mayores rentas y recaudación de impuestos directos (Impuesto a la Renta) en el Ecuador.

Por lo que consideramos necesario evaluar la situación de la Compañía empacadora y exportadora de camarón **EMPACALI S.A.** La cual es uno de los contribuyentes con mayor participación de ingresos por exportación en el sector camaronero, con el fin de analizar si los ingresos de dichas ventas cumplen el principio de plena competencia y en consecuencia el ingreso determinado corresponde al que debió ser declarado y tributado en el Ecuador.

Adicionalmente, a pesar de ser considerada la exportación de camarón como uno de los ingresos más importantes en nuestro país, existe una regulación por parte de las autoridades competentes sobre el control de las tallas y tipos de camarón que se exporta, sin embargo, existen compañías como el caso objeto de estudio de este Trabajo de Titulación, que no poseen controles internos al



momento de determinar el precio de venta conforme a las características antes mencionadas, permitiendo a los contribuyentes una estimación del ingreso no acorde a su precio de venta regulado y/o de mercado al momento de su facturación.



**Figura 1.** Exportación de camarón en toneladas métricas.

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (cifras provisionales 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, **Elaboración:** Los Autores.

De acuerdo a lo observado en el **Figura No.1**, según datos proporcionados por el BCE, se determinó que hay un crecimiento sostenido de las exportaciones del camarón desde el año 2005 hasta la fecha actual (2014). Como podemos observar en el año 2014, se puede evidenciar un mayor crecimiento en las exportaciones en relación al periodo 2013 de aproximadamente el 33.6%, que representan 75,520 toneladas métricas. (Banco Central del Ecuador, 2015).

**Tabla 1.** Participación de exportaciones del Ecuador 2014

Exportaciones	A	B	b/a	
	TM	Valor USD FOB	Valor unitario	Part en valor
<b>Petroleras</b>	<b>22.092</b>	<b>13.302.483</b>	<b>84,1</b>	<b>100,0%</b>
<b>Crudo</b>	<b>21.631</b>	<b>13.016.018</b>	<b>84,2</b>	<b>97,8%</b>
<b>Derivados</b>	<b>462</b>	<b>286.464</b>	<b>81,2</b>	<b>2,2%</b>
<b>No Petroleras</b>	<b>9.310</b>	<b>12.429.788</b>		<b>100,0%</b>
<b>Tradicionales</b>	<b>6.627</b>	<b>6.341.736</b>		<b>51,0%</b>
Banano y Plátano	5.990	2.607.580	435	21,0%
Camarón	298	2.571.813	8.626	20,7%
Cacao y elaborados	223	709.720	3.179	5,7%
Atún y pescado	83	274.376	3.289	2,2%
Café y elaborados	32	178.247	5.626	1,4%
<b>No Tradicionales</b>	<b>2.683</b>	<b>6.088.053</b>		<b>49,0%</b>
Enlatados de pescado	280	1.262.555	4.507	10,2%
Productos mineros	180	1.099.582	6.094	8,8%
Flores Naturales	139	798.437	5.730	6,4%
Otras Manufacturas de metal	107	362.802	3.401	2,9%
Extractos y aceites vegetales	267	280.315	1.049	2,3%
Manuf.de cuero, plástico.	66	222.771	3.353	1,8%
Madera	494	231.098	468	1,9%
Jugos y conservas de frutas	72	194.677	2.696	1,6%
Vehículos	11	152.930	13.550	1,2%
Químicos y fármacos	64	154.684	2.416	1,2%
Elaborados de banano	158	117.987	745	0,9%
Otras manuf.textiles	26	105.567	4.003	0,8%
Harina de pescado	71	104.437	1.461	0,8%
Manuf. de papel y cartón	75	76.217	1.017	0,6%
Tabaco en rama	5	61.472	11.590	0,5%
Maderas terciadas y prensadas	102	48.430	476	0,4%
Fruta	119	70.428	590	0,6%
Otros elaborados del mar	21	33.631	1.618	0,3%
Prendas de vestir de fibra textil	2	27.190	14.351	0,2%
Abacá	8	13.135	1.571	0,1%
Otros	413	669.708	1.623	5,4%
<b>Exportaciones Totales</b>	<b>31.402</b>	<b>25.732.271</b>		

**Fuente y Elaboración:** Participación de productos primarios e industrializados en las Exportaciones del Ecuador 2014 (Banco Central del Ecuador, (BCE), 2015)

De acuerdo a la **Tabla 1**, podemos observar la participación de las exportaciones del Ecuador. Durante el 2014, según datos Estadísticos proporcionados por el BCE en la cual se detalla la participación de la exportación del camarón con US\$ 2'571,813.000 que representa

aproximadamente del 20.7% ocupando el tercer lugar seguido de la exportación del banano, y petróleo crudo que se mantiene en primer lugar.

El presente Trabajo de Titulación se enfoca al análisis de precios de transferencia de la Compañía **EMPACALI S.A.** por el ejercicio económico 2014, el cual hemos considerado varios factores como sigue:

- El 100% de las exportaciones realizadas son dirigidas a sus compañías relacionadas.
- Las Compañías relacionadas de **EMPACALI S.A.** se encuentran ubicadas en el extranjero, especialmente en Delaware, estado de USA, la cual es considerada una jurisdicción de menor imposición según la Resolución No. NAC-DGERCG15-00000052 del 28 de enero del 2015, emitida por el Servicio de Rentas Internas. (Servicio de Rentas Internas, 2015)
- La Compañía empaca y exporta a las compañías mencionadas a precios de comercialización que en ciertos casos no corresponden a las tallas establecidas por la Subsecretaría de Acuacultura.

El análisis de precios de transferencia tiene como fin determinar si las transacciones que realiza **EMPACALI S.A.**, con sus partes relacionadas extranjeras, cumplen el principio de plena competencia, o en su efecto, determinar el monto del ajuste requerido para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta

Con este análisis podemos dar a conocer a la administración de la Empresa cuales podrían ser las posibles contingencias si hubiere un ajuste de precios de transferencia, de ser el caso.

## 1.4. Planteamiento del problema.

La **O.C.D.E.** mediante sus regulaciones persigue los siguientes objetivos:

- La expansión de la Economía, del empleo y la estabilidad económica financiera de los países miembros.
- Aportar a una sana expansión de la economía.
- El desarrollo del comercio sobre una base no discriminatoria conforme a las disposiciones internacionales. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

La empresa a analizar es una empresa empaedora y exportadora de camarón, la cual se encuentra regulada por el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca), que mediante Decreto Ministerial No. 089 publicado en el Registro Oficial No. 86 del 17 de Mayo del 2007 creó la Subsecretaría de Acuacultura, las cuales emiten los precios referenciales de camarón durante un periodo fiscal determinado, para que los exportadores vendan el camarón a un precio no menor al establecido, dependiendo de la talla que se pretenda comercializar con su cliente. (Ministerio de Agricultura, 2007)

El análisis se realizará según lo establecido en las directrices emitidas por la O.C.D.E, Resoluciones del Servicios de Rentas Internas en adelante SRI y normativa tributaria aplicable, considerando la actividad de la Compañía conforme a lo establecido por la Subsecretaria de Acuacultura.

Durante el año 2014, la Compañía incrementó su volumen de exportaciones a sus compañías relacionadas en el exterior ubicadas en jurisdicciones de menor imposición con respecto a años anteriores, por lo que es necesario un análisis para determinar si cumplen el principio de plena competencia en sus

transacciones y de esta manera evitar posibles glosas emitidas por parte del sujeto activo que actúa como ente regulador en nuestro país.

## **1.5. Hipótesis.**

De acuerdo a la información proporcionada para el análisis de precios de transferencia de **EMPACALI S.A.**, se pretenderá demostrar si las transacciones con partes relacionadas se efectuaron o no de acuerdo al principio de plena competencia en concordancia a lo establecido por la **O.C.D.E.**, el SRI y los Organismos de Control ecuatoriano competentes tales como (el Instituto Nacional de Pesca en adelante INP - Subsecretaria de recursos pesqueros, Subsecretaria de Acuacultura y MAGAP).

## **1.6. Objetivos**

### **1.6.1. Objetivos Generales.**

- Analizar la aplicación del principio de plena competencia de la compañía **EMPACALI S.A** que efectúa transacciones comerciales con compañías relacionadas locales e internacionales.
- Verificar la aplicación de precios de transferencias de la compañía **EMPACALI S.A** conservando el marco jurídico apropiado.
- Analizar las transacciones efectuadas dentro de la compañía **EMPACALI S.A** para la aplicación de un tratamiento fiscal adecuado.

### 1.6.2. Objetivos Específicos.

- Establecer los métodos que faciliten la fijación de precios de transferencias en los beneficios obtenidos por la compañía **EMPACALI S.A.** que opera dentro del Ecuador con empresas relacionadas en el exterior.
- Demostrar mediante análisis el efecto del ajuste de precios de transferencia encontrando en el precio final de los productos que ofrece la compañía **EMPACALI S.A.**
- Conocer un procedimiento evidente acerca del funcionamiento de los precios de transferencia, su impacto tributario y las sanciones determinadas por la administración tributaria.
- Definir los métodos en relación de precios de transferencias que la administración tributaria decreta en su aplicación.
- Demostrar la existencia de un método para la fijación de precios de transferencias que maximice la rentabilidad obtenida de la compañía **EMPACALI S.A.** con sus relacionadas y disminuyendo los riesgos tributarios.

## **1.7. Metodología**

### **1.7.1. Metodología de la investigación.**

De acuerdo a los objetivos planteados en el presente trabajo de titulación con respecto al análisis por el ajuste de precios de transferencia a la compañía **EMPACALI S.A.**, la cual tenemos como propósito demostrar si cumple o no el principio de plena competencia, procedimos a seleccionar la metodología de acuerdo al tipo de investigación.

Para dicha investigación se recurrió a revisar la normativa tributaria actualizada y aplicable a la misma, resoluciones del SRI, directrices de la O.C.D.E. Así también como información en las páginas web de: BCE, MAGAP, Subsecretaría de Acuacultura, INP y Superintendencia de Compañías.

### **1.7.2. Método Hipotético Deductivo**

Seleccionamos dicho método, el cual parte de lo general a lo particular, en este caso las normativas tributarias referentes a precios de transferencia aplicadas específicamente a la Compañía EMPACALI S.A. con el objetivo de demostrar si las transacciones realizadas con sus compañías relacionadas ubicadas en el exterior cumplen el principio de plena competencia.

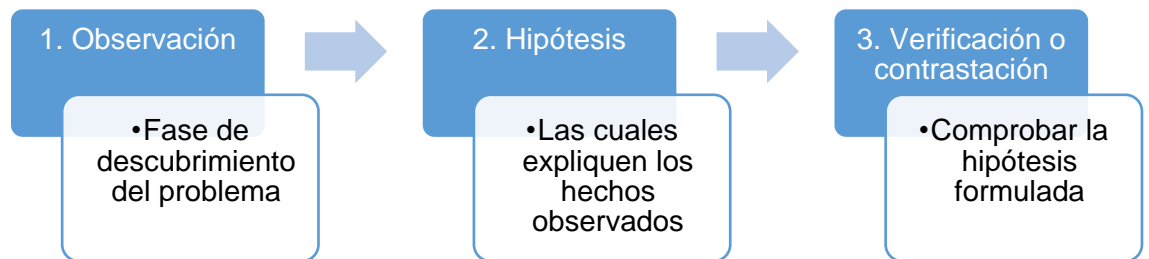
### **1.7.3. Tipos de Investigación**

Para lograr los objetivos generales y específicos planteados aplicaremos el tipo de investigación documental donde realizamos el levantamiento de información proporcionada principalmente por la Compañía **EMPACALI S.A.**, para sustentar el análisis realizado en concordancia con la normativa tributaria, resoluciones emitidas por organismos de control (SRI) y directrices de la O.C.D.E. aplicables a precios de transferencia mencionados en el párrafo anterior.

Efectuaremos entrevistas con funcionarios del SRI y la Subsecretaria de Acuicultura para obtener evidencia objetiva de nuestra investigación, posterior a la recolección de datos se aplica la observación de campo en el cual mediante la información obtenida, su tratamiento y análisis, llegaremos a las conclusiones requeridas para determinar si los precios pactados entre **EMPACALI S.A.**, y sus partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.



### 1.7.4. Proceso de aplicación del Método Hipotético-Deductivo.



**Figura 2.** Proceso de aplicación del Método Hipotético-Deductivo.

**Elaboración:** Los Autores

En el **Figura No. 2** podemos observar el proceso realizado mediante el método hipotético-inductivo, el cual seguirá las siguientes etapas:

1. En esta etapa se analiza a la Compañía sujeta a análisis y se determina la necesidad de realizar el análisis de precios de transferencia, debido a que el 100% de las exportaciones son realizadas a sus Compañías relacionadas, las mismas que se encuentran ubicadas en jurisdicciones de menor imposición.
2. En esta etapa se formula la hipótesis, la cual consiste en demostrar si las transacciones con Partes Relacionadas fueron o no realizadas ajustándose a la normativa tributaria de precios de transferencia aplicable en el Ecuador.
3. En esta etapa se analizará en el capítulo cuatro, mediante el análisis entre los precios facturados por **EMPACALI S.A.** versus los precios otorgados por la Subsecretaría de Acuicultura por fecha de embarque y por talla de camarón, con el fin de aceptar o rechazar la hipótesis formulada.

## **Capítulo II**

### **2. Marco teórico del análisis de precios de transferencias en el sector acuícola**

#### **2.1. Antecedentes.**

##### **2.1.1. Antecedentes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).**

El régimen de precios de transferencia se origina mediante la Organización Europea de Cooperación Económica en adelante O.E.C.E. que se fundó el 16 de Abril de 1948 con el propósito de ejecutar el Plan Marshall denominado así por su promotor George Marshall el secretario de Estado de Estados Unidos de América (U.S.A.) (Universal, 2010) en ese entonces, cuyo objetivo era desarrollar un programa de recuperación Europea financiado por el mismo para la reconstrucción de un continente europeo celebrado mediante la cumbre de los estados europeos participantes el 12 de Julio de 1947. Dado el acuerdo de los distintos gobiernos en la interdependencia de sus economías, se determinó el camino para una nueva era de cooperación en el continente de Europa afianzando en virtud de su éxito en la economía global, Canadá y Estados Unidos de América se unieron a los miembros de la O.E.C.E. en la firma del nuevo convenio de la O.C.D.E. el 14 de diciembre de 1960. (The Organisation for Economic Co-operation and Development, (O.E.C.D.), 2015)

En relación a estos acontecimientos, La O.C.D.E., se funda oficialmente el 30 de septiembre de 1961, dando a lugar la fijación de su sede en Paris – Francia, a partir de que los convenios acordados entraron en vigencia. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

En consecuencia, demás países empezaron a ser partícipes de esta organización comenzando por Japón en 1964, seguido por Finlandia en 1969 y demás países sucesivamente, extendiéndose mediante sus miembros que la conforman en cada continente del mundo. México se une como miembro número veinticinco, dando paso a lo que se convertiría en el comienzo de una integración de América Latina. El 18 de Mayo 1994 mediante "Decreto de promulgación de la Declaración del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos sobre la aceptación de sus obligaciones como miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos" fue publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 05 de julio del mismo año según (la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.E.C.D.), 2015). Finalmente, a partir del año 2010 Chile se une a la O.C.D.E., representando un momento histórico, siendo el primer país partícipe de la América del Sur dentro de la organización. (la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2010)

**Tabla 2.** Países Miembros de la O.C.D.E.

AÑO	PAÍSES MIEMBROS				
1961	Alemania	Austria	Bélgica	Canadá	Dinamarca
	España	Estados Unidos	Francia	Grecia	Irlanda
	Islandia	Luxemburgo	Noruega	Países Bajos	Portugal
	Reino Unido	Suecia	Suiza	Turquía	Italia
1964	Japón				
1969	Finlandia				
1971	Australia				
1973	Nueva Zelanda				
1994	México				
1995	República Checa				
1996	Corea	Hungría	Polonia		
2000	República Eslovaca				
2010	Chile	Israel	Eslovenia	Estonia	

**Fuente:** (Ministerio de asuntos exteriores y de cooperación , s.f.)

**Elaboración:** Los Autores.

De acuerdo a la **Tabla 2** Se observa la conformación de los 34 miembros del grupo de La O.C.D.E. con su respectivo ingreso a esta organización en el transcurso de los años hasta la actualidad.

Dado estos antecedentes, las entidades fiscales de diferentes naciones han implementado reglamentaciones en el régimen de los precios de transferencia conforme a las directrices de la O.C.D.E. basado en su informe de “Precios de transferencias y empresas multinacionales” (1997), de tal forma el Comité de Asuntos Fiscales las aprobó el 27 de Junio de 1995 y el consejo de la O.C.D.E. decide su publicación el 13 de Julio de 1995 según (Martínez Álvarez, 2010)

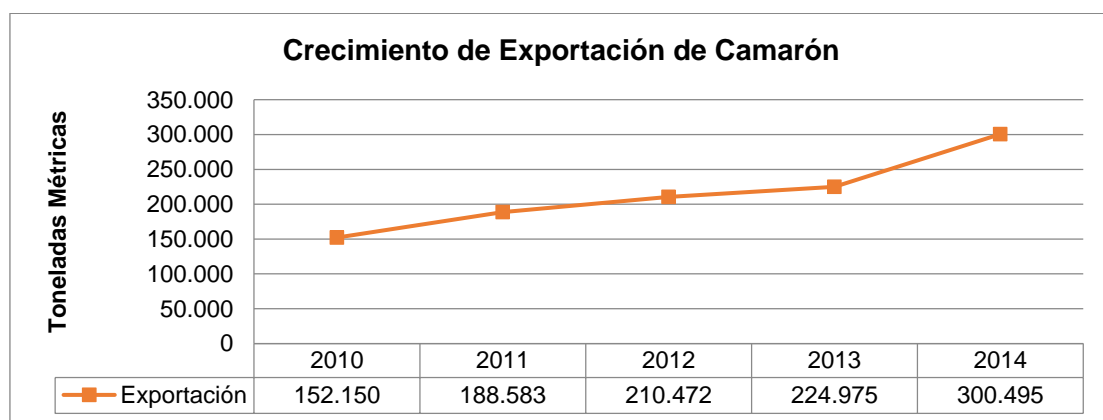
### **2.1.2. Antecedentes del Régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador.**

La apertura del régimen de Precios de Transferencias en el Ecuador comienza desde el año 1999 con la reforma del artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el artículo No.4 de la ley 99-24 del Suplemento del Registro Oficial No. 181 del 30 de abril de ese mismo año según (Ledesma Reinoso, 2011); de tal forma que reglamenta los precios de transferencia de bienes y servicios en los casos que las importaciones y exportaciones se realicen a precios inferiores a los que regularmente se dan en el mercado.

Con la publicación del Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004) según (Ledesma Reinoso, 2011), se reforma la normativa, aplicando lineamientos de control que permita mantener el cumplimiento del rango de plena competencia en materia de precios de transferencia.

De tal forma, la importancia en la determinación de procedimientos técnicos y razonables en el cumplimiento, conforme a los parámetros de plena competencia en las compañías sujetas de control se exige la aplicación de las normas reglamentarias del SRI, para este propósito emitió las Resoluciones de carácter general No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641 publicadas en el Registro Oficial No. 188 del 16 de enero del 2006, las cuales se establecen en la primera resolución: “*El contenido del Anexos e Informe Integral de Precios de Transferencia*” según (Eurosocial, 2008) y la segunda resolución “*Los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia*” (Servicio de Rentas Internas, (SRI), 2006)

El Crecimiento del sector acuícola - camaronero, en los últimos 3 años (2010-2014), según (Banco Central del Ecuador, (BCE), 2015) exige a las compañías de dicho sector, implementar mecanismos para la revisión periódica de los precios de venta entre este tipo de bienes (productos acuícolas del camarón y sus variedades), así como también en el cumplimiento del principio de plena competencia.



**Figura 3.** Crecimiento de las exportaciones del camarón en el Ecuador.

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, (BCE), 2015).

**Elaborado:** Los Autores

De acuerdo la **Figura No. 3** podemos observar el crecimiento del camarón a partir del año 2010 hasta el presente año, en la cual se demuestra el principal desarrollo que ha obtenido este producto en el transcurso de los últimos cinco años.

El Régimen de los Precios de Transferencia en el Ecuador está orientado a regular transacciones entre partes relacionadas de manera que sean similares entre partes independientes. Dentro del sector acuícola-camaronero se encuentran transacciones de exportaciones de camarón efectuadas entre partes relacionadas, la que consta de regulación por La Subsecretaría de Acuicultura en la clasificación de las tallas y su comercialización según su tarifario de precios.

Considerando además, la importancia del tratamiento a nivel fiscal por el desconocimiento de las compañías del sector acuícola-camaronero al determinar un precio de camarón por su tamaño o variedad específica no conforme a los precios que se han establecido por el ente regulador MAGAP mediante la Subsecretaria de Acuicultura. Exponiendo la fijación de precios que no reflejen el monto adecuado que debió pactarse y en su consecuencia el resultado de una renta no acorde al marco legal tributario.

## **2.2. Definición de Precios de Transferencia**

En las Directrices de la OCDE, la normativa LORTI y algunos autores definen los precios de transferencias como sigue:

Los precios de transferencia son importes significativos tanto para los contribuyentes como para las Administraciones Tributarias, debido a que determinan en gran medida los ingresos y los gastos, en su consecuencia los beneficios gravables de las empresas asociadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

“Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales, activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas” (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

“Es el precio que pactan dos empresas para transferir, entre ellas, bienes, servicios o derechos” (Latinoamerica, 2015).

“Los precios de transferencia son valoraciones de empresas asociadas en concordancia con las directrices que se centran en la aplicación del principio de plena competencia” (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

Los precios de transferencia son normativas que pretenden ayudar a las Administraciones tributarias (tanto de los países miembros de la OCDE como de los países no miembros) y a las empresas multinacionales, mediante directrices de la O.C.D.E, los procedimientos para determinar precios de plena competencia como

si los mismos se efectuaren con partes independientes, reduciendo de esta manera riesgos tributarios para las empresas al momento de adoptar los precios que correspondan conforme a la metodología aplicada, así como también permite a las administraciones tributarias, los procedimientos para revisar y determinar la renta acorde a las transacciones con compañías relacionadas, las cuales en algunas circunstancias pueden evitar litigios con la Administración Tributaria (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

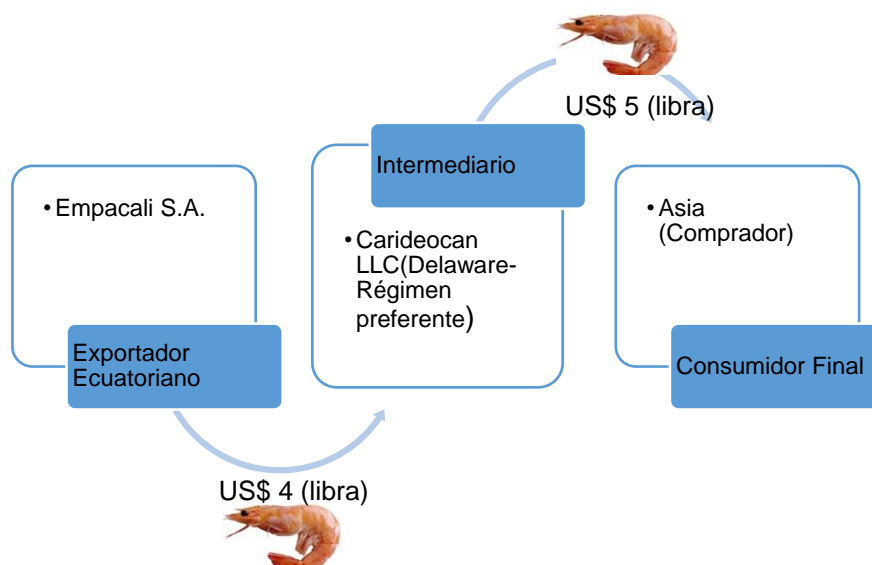
“El régimen de precios de transferencia para efectos tributarios regula las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes” (la comisión de legislación y codificación, 2015)

Por lo tanto, concluimos que los precios de transferencia son valores monetarios pactados en las transacciones de adquisiciones, ventas y préstamos con Compañías relacionadas locales o extranjeras.

Sujetándonos a la definición de los precios de transferencia ponemos como ejemplo el caso de la Empresa **EMPACALI S.A.**, la cual es una empresa empacadora y exportadora de camarón, cuyo domicilio fiscal se encuentra en Guayaquil-Ecuador y vende a sus compañías relacionadas en Delaware, país de USA, calificado como régimen fiscal preferente, según Circular NAC-DGECCGC12-000014 del 30 de julio del 2012, (Servicio de Rentas Internas, 2012) y Panamá calificado como jurisdicción de menor imposición según la **O.C.D.E.**, la cual realiza transacciones de exportación de distintas variedades y tamaños de camarón, el cual el presente trabajo de titulación pretenderá demostrar que los precios pactados entre **EMPACALI S.A.** y sus compañías



relacionadas del exterior, se efectúan a precios de mercado como si se hubiere realizado entre empresas independientes.



**Figura 4.** Esquema de transacciones entre EMPACALI S.A. y sus relacionadas domiciliadas en el exterior por el periodo fiscal 2014.

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Figura No. 4** podemos observar cómo se realiza las transacciones entre la compañía **EMPACALI S.A.** y su comprador en ASIA (Consumidor Final) mediante su intermediaria CARIDEOCEAN LLC, ubicada en un régimen preferente denominado Delaware estableciendo diferentes importes en los precios durante la realización de su negociaciones

### **2.3. Rango de aplicación de los precios de transferencia en Compañías**

Los consultores y especialistas en esta materia, se refieren a la aplicación de precios de transferencia entre Compañías relacionadas de la siguiente manera:

Movimiento internacional de fondos que permiten a las empresas multinacionales trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de las condiciones del mercado. Considerando, además la importancia que obtiene las utilidades de una filial, al momento de pactar precios de venta de los productos transferidos que no cumplan el principio de plena competencia” (bpmconsultantsgroup, 2015).

“Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio: orientar los beneficios obtenidos de países con moneda menor valor a otros con moneda de mayor valor” (bpmconsultantsgroup, 2015).

“Los precios de transferencias es una herramienta que permite penetrar los nuevos mercados y reducir la competencia” (bpmconsultantsgroup, 2015).

“Disminución del impuesto a las rentas de las sociedades: mediante la planificación fiscal internacional a través de la cual las empresas multinacionales persiguen el objetivo de reducir la carga impositiva global del grupo” (bpmconsultantsgroup, 2015).

El principal objetivo del presente Trabajo de Titulación es determinar si los precios de camaron transferidos por **EMPACALI S.A.** son adecuados cuando

surge la contraprestación de bienes o servicios entre dos países distintos, considerando dos factores como:

- La evaluación del desempeño
- Minimización de costos

### Evaluación de desempeño

Para evaluar de manera precisa el desempeño de una transacción entre compañías, esta debe darse con un precio aceptable entre ambas compañías, un precio aceptable puede determinarse mediante un dato de precio que se da entre partes independientes, además también se puede determinar facilitando que los negociantes pacten los precios.

Los lineamientos de los precios de transferencias en las compañías nacionales deberían ser enfocados con el propósito de obtener la razonabilidad para la evaluación del desempeño, sin embargo existe la facilidad de que los gerentes tomen decisiones en la determinación de precios (Timothy Douppnik, Hector Perea, 2007).

**Tabla 3.** Efectos de impuestos con relación a las ventas.

	Alpha	Beta	Matriz
Ventas	\$130.00	\$160.00	\$160.00
Costo de los bienes vendidos	\$100.00	\$130.00	\$100.00
Utilidad Bruta	\$30.00	\$30.00	\$60.00
Efecto del impuesto sobre los ingresos			
Provenientes de fuentes extranjeras	\$10.50	25%)	\$10.50
			35%)
Utilidad Bruta	\$19.50	\$19.50	\$39.00

**Fuente:** (Timothy Douppnik, Hector Perea, 2007)

**Elaborado:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 3** se observa el impacto tributario que se da considerando diferentes valores en el precio de venta, dando este como resultado una venta diferente entre Alpha, Beta y la Matriz en la cual se observa que el impacto tributario mantiene una similitud en común.

### **Minimización de costos.**

Este objetivo se da cuando las transacciones entre compañías independientes se realizan a través de mercados internacionales, las diferencias que se dan puede obligar a las oficinas centrales de la Corporaciones Multinacionales denominada por sus siglas CMN como resultado establecer precios discrecionales, con el propósito de encontrar ciertos resultados de minimización de costos (Timothy Doupnik, Hector Perea, 2007).

La aplicación de precios discrecionales en precios de transferencia tiene como objetivo tomar como referencia las utilidades determinadas que se obtienen en países con menor tasa de impuestos, con la finalidad de analizar el impacto de recaudación. Los precios pueden llevarse arbitrariamente altos cuando las tasas de impuestos son altas, y de la misma forma se pueden dar transacciones comerciales a un precio bajo cuando la transacción se efectúa en un país con bajas tasas de impuestos (Timothy Doupnik, Hector Perea, 2007), como se especifica en la siguiente tabla:

**Tabla 4. Efectos de utilidades en comparación de las ventas**

	Alpha		Beta		Matriz
<b>Ventas</b>	\$ 150.00		\$ 160.00		\$ 160.00
<b>Costo de los bienes vendidos</b>	\$ 100.00		\$ 150.00		\$ 100.00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 50.00		\$ 10.00		\$ 60.00
<b>Efecto del impuesto sobre los ingresos</b>					
<b>Provenientes de fuentes extranjeras</b>	\$ 12.50	(25%)	\$ 3.50	(35%)	\$ 16.00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 37.50		\$ 6.50		\$ 44.00

**Fuente:** (Timothy Doupnik, Hector Perea, 2007)

**Elaborado:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 4** se identifica el impacto a nivel de los beneficios obtenidos que se da, considerando diferentes valores a nivel del costo de ventas, dando este como resultado una estimación de costos diferente entre Alpha, Beta y la Matriz en la cual se determina que el impacto tributario mantiene unas diferencias considerables.

## 2.4 Partes relacionadas

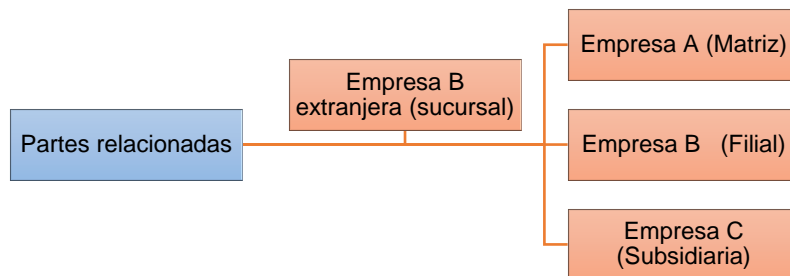
### 2.4.1 Partes relacionadas definidas en la Ley de Régimen Tributario Interno aplicable en el Ecuador.

Según la Normativa Tributaria Ecuatoriana se consideran “partes relacionadas a aquellas personas naturales o empresas ubicadas o no en el Ecuador, las cuales participen directa o indirectamente en la administración, dirección o control de la misma, así como las operaciones con empresas ubicadas en jurisdicciones de menor imposición fiscal, por proporción de sus transacciones, o si los

precios pactados no se ajustan al principio de plena competencia” (la comisión de legislación y codificación, 2015).

Su base legal se encuentra en el art. 4 de la Ley de Régimen tributario interno como sigue:

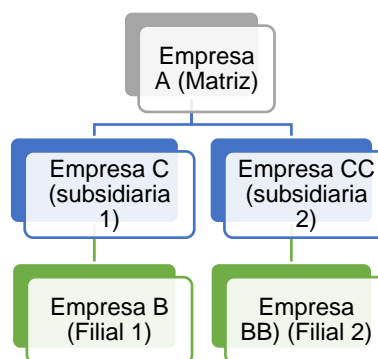
1. “La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).



**Figura 5.** Caso No. 1 Tipos de empresas relacionadas.

**Elaboración:** Los Autores

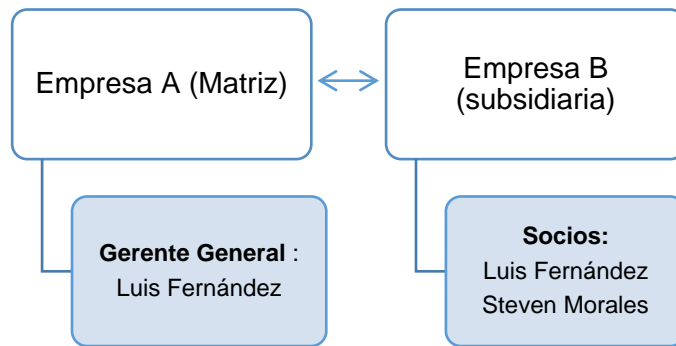
2. Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).



**Figura 6.** Caso No. 2 Tipos de Empresas Relacionadas.

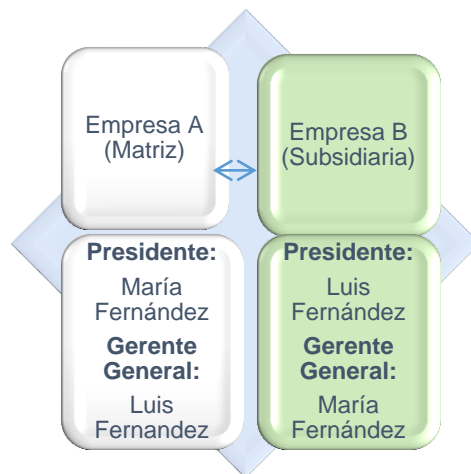
**Elaboración:** Los Autores

3. Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes” (La comision de Legislacion y codificación, 2015).



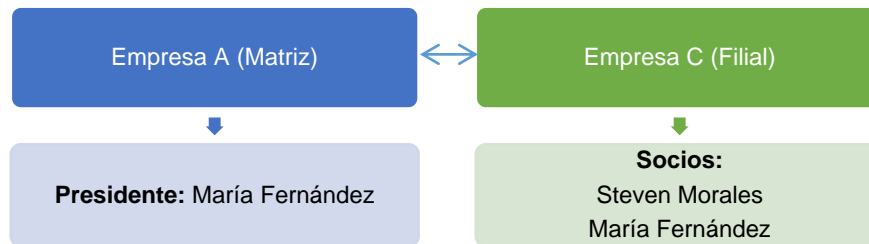
**Figura 7.** Caso No. 3 Tipos de Empresas Relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

4. “Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros” (La comision de Legislacion y codificación, 2015).



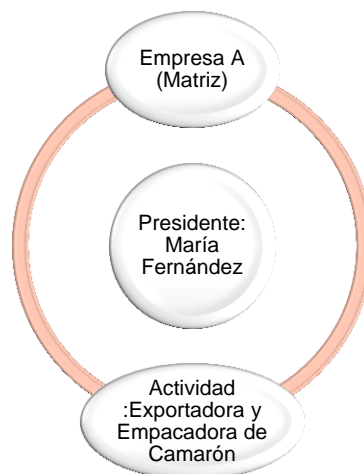
**Figura 8.** Caso No. 4 Tipos de Empresas Relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

5. “Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).



**Figura 9.** Caso No. 5 Tipos de Empresas Relacionadas  
**Elaboración:** Los Autores

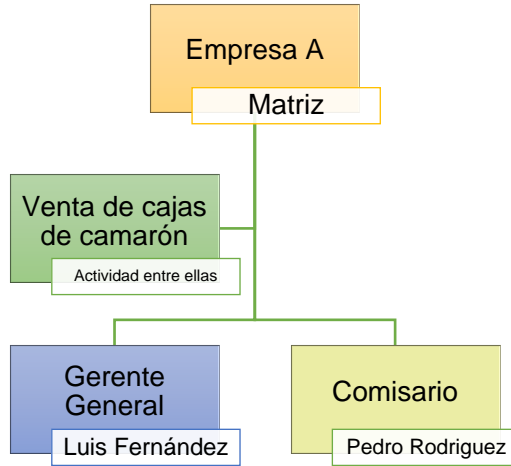
6. “Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo”. (La comisión de Legislación y codificación, 2015).



**Figura 10.** Caso No. 6 Tipos de Empresas Relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

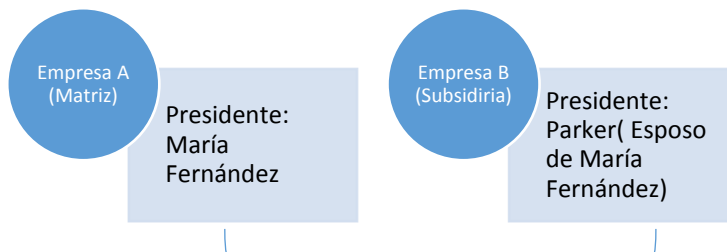


7. “Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo” (La comision de Legislacion y codificación, 2015).

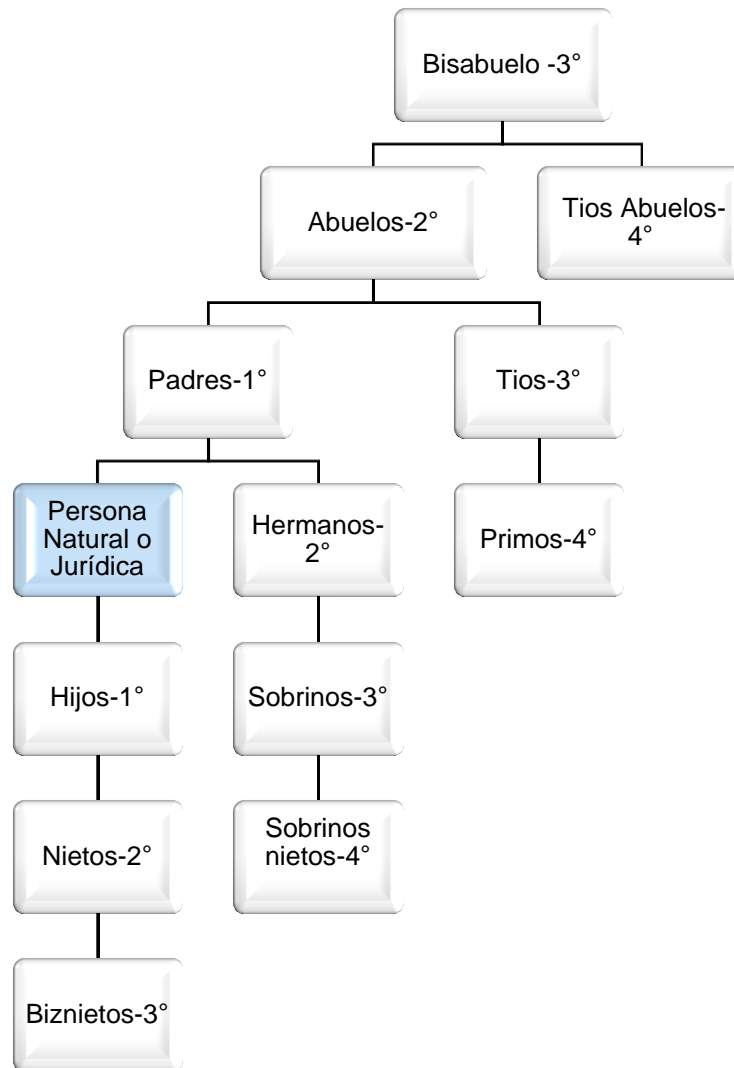


**Figura 11.** Caso No. 7 Tipos de Empresas Relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

8. “Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad” (La comision de Legislacion y codificación, 2015).



**Figura 12.** Caso No. 8 Tipos de Empresas Relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

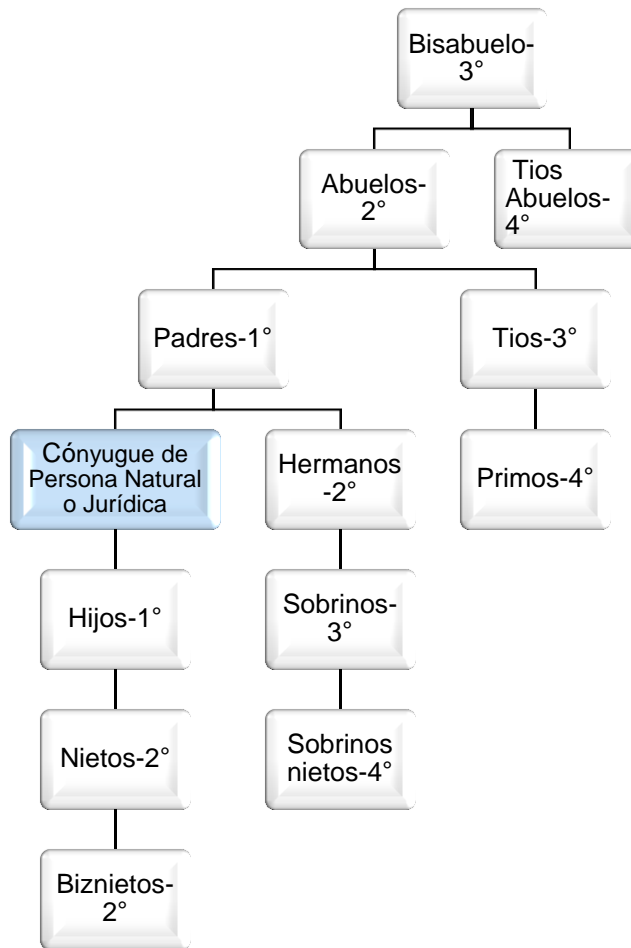


**Figura 13.** Grados de Consanguinidad.

**Fuente:** (Union General de Trabajadores, (UJAEN), 2014)

**Elaboración:** Los Autores.

En cuanto al grado de consanguinidad, se refiere a la relación directa que se encuentra entre los individuos que proviene de un conjunto familiar o se encuentran unidos por un grado de sangre.



**Figura 14.** Grados de afinidad.

**Fuente:** (Union General de Trabajadores, (UJAEN), 2014)

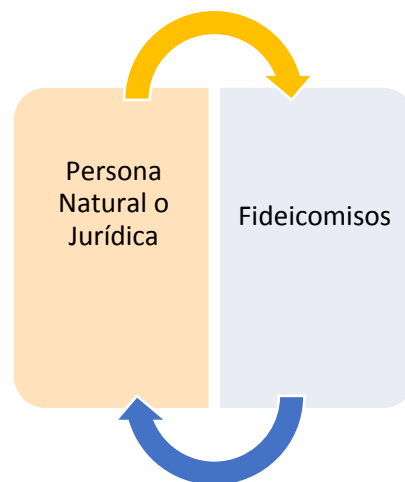
**Elaboración:** Los Autores

**Grados de afinidad:** Es la semejanza que se encuentra entre dos personas tanto los consanguíneos por parte del esposo o esposa, se pueden medir entre consanguíneos de línea recta en primer grado en el caso de los suegros o en segundo grado como los padrastros, también existen grados de afinidad por línea colateral en segundo grado que serían los cuñados según el artículo 23 del código civil. (la comisión de legislación y codificación, 2013)

En el numeral 8 del artículo agregado, seguido del art 4.3 de la LORTI determina que “Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).

Por lo tanto pueden considerarse hasta los tíos abuelos en forma ascendente y hasta los sobrinos nietos en forma descendente de los grados de consanguinidad y en relación con los grados de afinidad hasta los abuelos en forma ascendente y biznietos en forma descendente.

9. “Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).



**Figura 15.** Caso No. 9 Tipos de Empresas Relacionadas.

**Elaboración:** Los Autores

Además, establece que la Administración tributaria tiene el derecho de determinar partes relacionadas por presunción en el caso de que las transacciones realizadas con alguna entidad no se ajuste al principio de plena

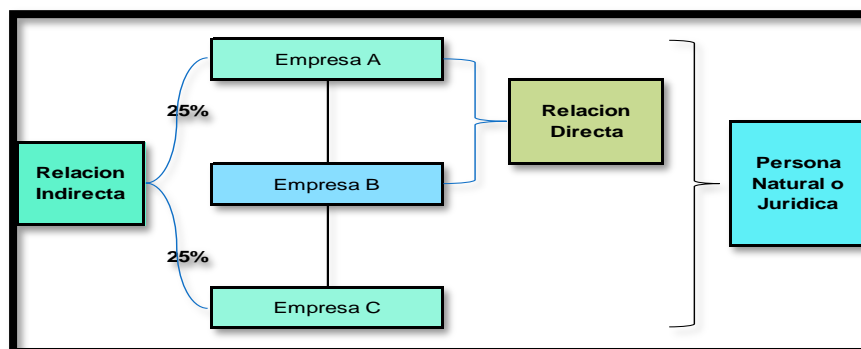
competencia según el art. 4 del Reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

## 2.4.2 Tipos de vinculación por porcentaje de capital o porción de transacciones definidas en la RALORTI.

Mediante el art. 4 del RALORTI se determina los tipos de vinculaciones con partes relacionadas (Funcion Ejecutiva, 2015), con el fin de suplementar lo referido en la LORTI sobre los diferentes casos en lo que se determina partes relacionadas.

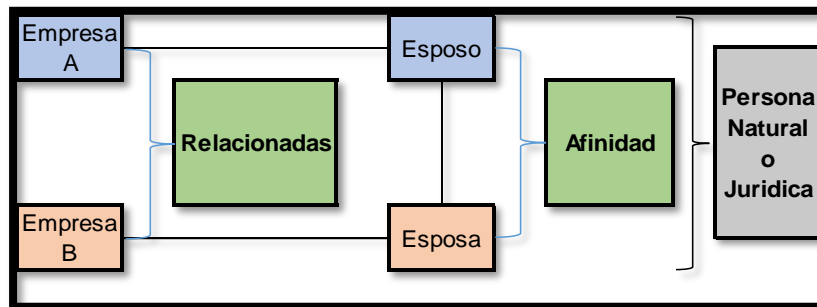
A continuación se presenta los tipos de vinculaciones con partes relacionadas por porcentaje de capital o porción de transacciones según (Funcion Ejecutiva, 2015):

1. “Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad” (Funcion Ejecutiva, 2015).



**Figura 16.** Caso No. 1 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores.

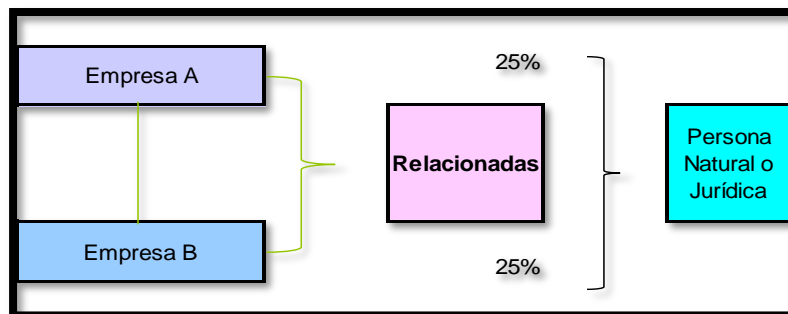
2. “Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia” (Funcion Ejecutiva, 2015).



**Figura 17.** Caso No. 2 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.

**Elaboración:** Los Autores

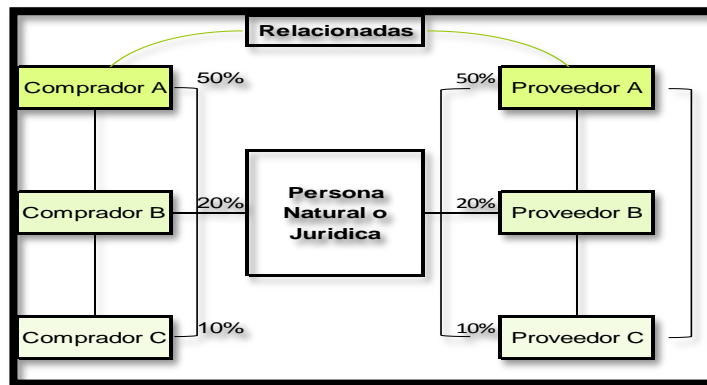
3. “Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades” (Funcion Ejecutiva, 2015).



**Figura 18.** Caso No. 3 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.

**Elaboración:** Los Autores

4. “Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país. Para la consideración de partes relacionadas bajo este numeral, la Administración Tributaria deberá notificar al sujeto pasivo, el cual, de ser el caso, podrá demostrar que no existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital” (Funcion Ejecutiva, 2015).



**Figura 19.** Caso No. 4 Tipos de vinculación con empresas relacionadas.  
**Elaboración:** Los Autores

### 2.4.3 Partes relacionadas definidas en la NIC 24.

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) No. 24, tiene como propósito que los estados financieros de la Compañía que informa, comprenda toda la información que sea necesaria para demostrar que su estado de situación financiera, así como los resultados integrales del año informado, no se encuentren de ninguna manera distorsionados por el hecho de existir transacciones, saldos y/o compromisos con Partes Relacionadas.

La NIC 24 establece como Parte Relacionada de la entidad que informa:

- a) si directa o indirectamente por medio de intermediarios:
- Es controlada o controla a, (controladoras y subsidiarias).
  - Posee participación en la Compañía que le proporciona influencia sobre la misma.
  - Asume control conjunto sobre la entidad.
- b) Es una Compañía asociada
- c) Es un negocio conjunto, en el cual la Compañía es uno de los participantes.
- d) Forma parte del personal clave de la Gerencia de la Compañía o de su controladora.
- e) Es familiar cercano de una persona que se encuentra en los literales (a) o (d).
- Familiar cercano se refiere a los miembros de la familia que pueden tener algún tipo de influencia, o pueden ser influidos por esa persona en las operaciones con la entidad que informa e incluyen:
- Los hijos, el cónyuge de esa persona, o alguna persona con una relación similar de afectividad.
  - Los hijos del cónyuge o alguna persona con una relación similar de afectividad.
  - Personas que sean dependientes de esa persona o el cónyuge de esa persona o alguna persona con una relación similar de afectividad.
- f) Una entidad sobre la cual alguna de las personas mencionadas en el literal (d) o (e), tiene control o control conjunto, tiene influencia importante o si posee un poder de voto considerable.



- g) La Compañía es un plan de beneficios post-empleos para los trabajadores, ya sea de la Entidad que informa o alguna Compañía relacionada a esta.

#### **2.4.4 Comparación de Definiciones de Partes Relacionadas según la Normativa Fiscal vs Normativa Contable.**

Presentaremos a continuación las principales diferencias entre las definiciones presentadas en la NIC 24 (normativa contable) vs las definiciones según la LORTI y RALORTI (normativa fiscal ecuatoriana).

- En la RALORTI, se establece como partes relacionadas si una entidad posee el 25% o más de participación sobre el capital de la otra, mientras que la NIC 24 determina que por el simple hecho de tener participación sobre la otra ya es considerada parte relacionada, sin necesidad de determinar un porcentaje.
- La LORTI, establece partes relacionadas, cuando los sujetos pasivos realicen transacciones con entidades ubicadas en jurisdicciones de menor imposición, mientras la NIC 24 no determina partes relacionadas por este motivo.
- La NIC 24 no determina el grado de afinidad o consanguinidad para establecerse partes relacionadas, mientras que la LORTI establece el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad para relación de partes relacionadas.
- La NIC 24 determina partes relacionadas, si una entidad es un plan de beneficio post-empleo de la entidad que informa o si es relacionada a esta, mientras la norma tributaria no se manifiesta al respecto.

- La NIC 24 establece partes relacionadas por negocios conjuntos entre sociedades, mientras que la normativa tributaria no determina partes relacionadas por tal concepto.

Podemos observar en la comparación realizada, que la normativa tributaria aplicable a la determinación de Partes relacionadas es más específica en cuanto al porcentaje de la participación de capital y al grado de consanguinidad, así como también determina partes relacionadas por el hecho de que una de las partes sea jurisdicción de menor imposición, por otro lado la normativa contable determina partes relacionadas por el hecho de establecer negocios conjuntos con otra entidad y por ser un plan de beneficio post-empleo mientras que estas no son consideradas por la normativa tributaria.

## **2.5 Principio de Plena Competencia**

El principio de plena competencia busca darle un tratamiento adecuado a los miembros de un grupo multinacional que operan como empresas separadas en lugar de como partes inseparables de una sola empresa unificada. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

El propósito del principio de plena competencia es ajustar los beneficios, tomando como referencia las condiciones que hubieran ocurrido entre empresas independientes en operaciones comparables. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

La O.C.D.E en el art 9 del Modelo de convenio fiscal, establece lo siguiente:  
*“Cuando las dos empresas 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 dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia” (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).*

En cuanto a la LORTI en el segundo artículo agregado seguido del art. 15, establece para efectos tributarios lo siguiente: “se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición” (La comisión de Legislación y codificación, 2015).

Considerando, que la práctica del principio de plena competencia en una de sus principales búsquedas de objetivos es fijar las bases imponibles adecuadas en cada jurisdicción y así, de tal forma, evitar la doble imposición. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

Además, el principio de plena competencia determina generalmente niveles adecuados de rentas entre miembros de grupos multinacionales, aceptables para las Administraciones tributarias. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

En conclusión, el principio de plena competencia busca reflejar la realidad económica de los hechos y circunstancias particulares de cada contribuyente asociado adoptándose como punto de referencia para el funcionamiento normal

del mercado. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

## **2.6. Aplicación del Régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador**

Las empresas como **EMPACALI S.A.** que realicen transacciones con empresas relacionadas mantienen las siguientes obligaciones con el Servicio de Rentas Internas:

- Establecer los precios de transferencia en conformidad con el principio de plena competencia.
- Declarar las transacciones con partes relacionadas en los casilleros de los formularios correspondientes.

La Administración Tributaria mediante **Resolución No. NAC-DGERCGC15 00000455 publicada el 27 de mayo del 2015**, establece las siguientes obligaciones:

- Presentar el anexo de operaciones con partes relacionadas si superan los tres millones de dólares (US\$3,000.000) en transacciones con partes relacionadas acumuladas en el periodo fiscal.
- Presentar el Informe Integral de precios de transferencia si superan los quince millones de dólares (US\$15,000.000) acumulados durante el periodo fiscal las transacciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en un paraíso fiscal.

En la misma resolución establece que para el cálculo del monto acumulado no se deberán considerar las siguientes transacciones:

- Aportes patrimoniales en efectivo
- Transacciones por reclasificaciones o compensaciones de las cuentas de activo, pasivo o patrimonio, siempre y cuando no afecte a las cuentas de resultado.
- Pagos de dividendos patrimoniales en efectivo
- Utilidad en transferencia de activos fijos e ingresos por arrendamiento de bienes inmuebles y según lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario art 27 y 31 respectivamente, así como activos, pasivos, o gastos del contribuyente atribuibles a la actividad para generar rentas
- Transacciones realizadas con empresas públicas.
- Transacciones que se encuentren resguardadas por una metodología aprobada vía absolución de consulta previa de valoración. En el caso de que se trate de empresas relacionada locales, se deberá aplicar en el contribuyente y en la parte relacionada.

También determina excepciones en las transacciones con otras partes relacionadas locales, siempre que el sujeto pasivo no presente los siguientes casos:

- Declare una base imponible de impuesto a la renta menor a cero
- Haya gozado de beneficios tributarios, o incentivos según lo establecido en el Código de la Producción
- Se acoja a la reducción de tarifa por reinversión de utilidades
- Administre u opere en zonas de desarrollo económico
- Su actividad principal sea la exploración o explotación de recursos naturales no renovables
- Sus titulares de derecho representativo de capital sea residente o esté establecido en una jurisdicción de menor imposición” (Servicio de Rentas Internas, (SRI), 2015).

Por disposición transitoria la presentación del anexo de operaciones con partes relacionadas e informe de precios de transferencia correspondientes al periodo 2014, el plazo será hasta el mes de septiembre del 2015, en los mismos plazos en los que se presentación de las declaraciones mensuales de impuestos de acuerdo al noveno dígito del RUC.

En el art. 10 de la misma resolución establece que la presentación del anexo e informe de precios de transferencia correspondiente a periodos anteriores al 2014, que se presenten a partir de la fecha de emisión de la resolución deberán acogerse a la misma. (Servicio de Rentas Internas, (SRI), 2015).

En el art. 80 del Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen tributario Interno se establece la sanción de US\$15,000 por la no entrega de anexos o informe de precios de transferencia, así como su presentación inexacta, incompleta o con datos falsos. (La comision de Legislacion y codificación, 2015)

Adicionalmente en el art. 259 del Reglamento de aplicación del RALORTI, establece la obligatoriedad de la opinión de auditores externos sobre los informes de precios de transferencia, que en el caso que el SRI determine que es errónea tendrán sanciones según el Código tributario y caso doloso según el Código Penal.

## 2.7 Paraísos Fiscales

### 2.7.1 Paraísos Fiscales y Jurisdicciones Offshore según la OCDE.

Aunque cada administración tributaria de cada país determina los que son considerados paraísos fiscales y regímenes preferentes, La O.C.D.E. en su objetivo de coordinar la economía de sus países miembros publica el 2 de noviembre del 2011 el siguiente listado detallado en el siguiente cuadro:

**Tabla 5.** Listado de Paraísos Fiscales y Jurisdicciones Offshore según la O.C.D.E.

No.	Paraíso Fiscal
1	Anguila
2	Antigua y Barbuda
3	Antillas Holandesas
4	Aruba
5	Bahamas
6	Baréin
7	Belice
8	Bermudas
9	Chipre
10	Dominica
11	Gibraltar
12	Granada
13	Guernsey
14	Holanda
15	Isla de Man
16	Islas Caimán

17	Islas Cook
18	Islas Marshall
19	Islas Turcas y Caicos
20	Islas Vírgenes UK
21	Jersey
22	Liechtenstein
23	Maldivas
24	Malta
25	Mauricio
26	Mónaco
27	Montserrat
28	Nauru
29	Panamá
30	San Vicente y Granadinas
31	Seychelles
32	Singapur

**Fuente y Elaboración:** (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995)

## 2.7.2 Paraísos Fiscales y Jurisdicciones Offshore según LORTI.

Según Resolución NAC-DGERCGC15-00000052 publicada en el segundo suplemento del registro oficial No. 430 de fecha 3 de febrero de 2015 se reforman los territorios, jurisdicciones o estados que se consideran paraísos fiscales, las cuales se encuentran detalladas en el **Anexo No. 1**.



## 2.8 Regímenes Preferentes.

Según lo dispuesto en Resolución NAC-DGERCG15-00000052 publicada el 28 de enero del 2015 por la Administración tributaria en los artículos 4 y 5 sobre los regímenes preferentes estipula lo siguiente:

Se tratará de igual forma a un paraíso fiscal los regímenes preferentes los cuales tienen la característica de tener una tarifa de impuesto a la renta sea menor al 60% a la que corresponda en el Ecuador, lo cual se encuentra establecido en la LORTI.

Se consideran Regímenes preferentes los publicados en la Resolución NAC-DGECCGC12-000, publicada en el registro oficial el 30 de Julio del 2012, los presentados en la siguiente tabla:

**Tabla 6.** Listado de Regímenes Fiscales Preferentes según resolución No. NAC-DGECCGC12-000.

Estonia	• El impuesto a la renta se grava solamente en utilidades distribuidas y su imposición es menor en 60% a la de Ecuador
Bulgaria	• Su ley de renta a sociedades impone una tarifa de pago de impuesto a la renta de un 10% inferior a 60% a la correspondiente en el Ecuador
Macedonia	• Su ley de renta a utilidades impone una tarifa de pago de impuesto a la utilidad de un 10% inferior a 60% a la correspondiente en el Ecuador
Irlanda	• En su Ley de Finanzas se establece una reducción de tarifa al 12.5% inferior a 60% a la que corresponde al Ecuador
Limited Liability Company (LLC)	• Cuyos propietarios no sean residentes de los EEUU, y que se encuentren sujetos a la renta federal ni ellas ni sus dueños. A este régimen tampoco existe sujeción a la impuesto a la renta en los estados de Nevada, Delaware, Wyoming y Florida.
Montenegro	• Su tarifa de impuesto a la renta de 9% es inferior al 60% a la correspondiente al Ecuador
Serbia	• La Ley de impuesto a las utilidades de las Sociedades de este Estado, establece una tarifa del 10%, inferior al 60% a la que corresponde a Ecuador

**Fuente:** Resolución NAC-DGECCGC12-000, publicada en R.O 30 de Jul-12 (Servicio de Rentas Internas, 2012) **Elaboración:** Los Autores.

### **2.8.1 Métodos del principio de plena competencia según la O.C.D.E.**

En la búsqueda del cumplimiento de plena competencia se precisa los métodos que son aplicables basado en el principio de plena competencia, estos métodos fueron desarrollados por la O.C.D.E., con el propósito de determinar los ajustes de los precios de transferencia de tal forma que concrete mediante procedimientos técnicos mantener las condiciones de independencia en las transacciones efectuadas. Los métodos del principio de plena competencia son útiles para la orientación adecuada de las normativas vigente de cada país, convirtiéndose a su vez en lineamientos para la regulación interna en el Régimen de Precios de Transferencia. Los métodos según la O.C.D.E. se dividen como sigue:

### **2.8.2 Métodos tradicionales.**

En base a las relaciones comerciales entre compañías relacionadas se pueden concretar precios fijados y convenientes entre las partes dentro de condiciones y acuerdos contractuales que pueden convertirse en beneficios no acordes al principio plena competencia, estos métodos tiene el propósito de definir los beneficios imponibles a la renta basados en las operaciones donde se aplique independencia entre las transacciones efectuadas, estos métodos se conforman en precio libre comparable, precio de reventa y el coste incrementado.

A continuación se observa la tabla donde se especifican los métodos tradicionales base a su nivel de comparación, en qué tipo de transacciones deben ser aplicados, sus requisitos, ventajas y desventajas al aplicarse de los diferentes casos.

**Tabla 7. Métodos Tradicionales.**

Todo	Nivel de Comparación	Tipos de Transacciones	No es Aplicable	Requisitos	Ventajas	Desventajas
<b>Precio Comparable no controlado</b>	Precio	Transacciones de bienes intangibles, commodities, préstamos y financiamiento	Operaciones referentes a la cesión de intangibles valiosos o de bajo valor o de productos no comparables	Operaciones idénticas efectuadas por partes independientes o con diferencias no influyentes en el precio	Es el método más preciso, confiable y recomendado por la OCDE	Dificultad para encontrar comparables adecuados, en su defecto se deben hacer ajustes.
<b>Precio de Reventa</b>	Margen Bruto	Actividades de distribución	Actividades de manufactura y prestación de servicios	Adquiere bienes o servicios de una empresa relacionada y venden a un independiente sin añadir valor.	Se toma mayor énfasis a otros atributos de comparación como las funciones realizadas, el entorno económico, , etc.	Se obtienen datos más sólidos si se aplica con el mismo período de tiempo. Si transcurre mucho tiempo habrá fluctuaciones en el precio
<b>Costo adicional</b>	Margen Bruto	Actividades de manufactura y prestación de servicios	Distribución y uso de intangibles valiosos	Asignación de los beneficios brutos de la operación. Debe existir una revisión cuidadosa de costos y gastos	Toma mayor relevancia el análisis funcional	La comparabilidad de los márgenes y la correcta determinación de costos

**Fuente y Elaboración:** (Manya, Junio, 2009)

### 2.8.3 Métodos del Beneficio de la Operación.

Quando los métodos basados en las operaciones no resultan adecuados o no son posible su aplicación, toma lugar estos métodos denominados como métodos del beneficio de la operación. Estos métodos tiene como propósito analizar los beneficios obtenidos entre empresas relacionadas tomando como un indicador clave las operaciones relacionadas para ser comparadas entre operaciones en el caso de empresas independientes que tiene condiciones y transacciones efectuadas de forma diferentes.

**Tabla 8.** Métodos del beneficio de la operación.

Método	Nivel de Comparación	Tipos de Transacciones	No es Aplicable	Requisitos
<b>Distribución de Utilidades</b>	Utilidad neta	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados	Cuando se puede analizar individualmente las operaciones o uso de intangibles valiosos	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente
<b>Distribución Residual de Utilidades</b>	Utilidad neta	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados y que existen intangibles valiosos utilizados por las partes	Cuando se puede analizar individualmente las operaciones	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente
<b>Márgenes transaccionales de la utilidad operacional</b>	Utilidad neta	Prestación de servicios (no financieros), transferencia de bienes sean terminados o no. En este método no se puede identificar márgenes brutos	Existen intangibles valiosos	Asignación de los beneficios brutos de la operación. Debe Existir un revisión cuidadosa de costos y gastos.

**Fuente y Elaboración:** (Manya, Junio, 2009)

En la **tabla No. 8** se especifican los métodos basados en los beneficios, en qué tipo de transacciones deben ser aplicados, además de sus principales requisitos al momento de su aplicación.

Dichos métodos serán detallados y analizados en el Capítulo 4, donde seleccionaremos el más apropiado para el análisis de precios de transferencia de **EMPACALI S.A.** por el periodo 2014, según lo establecido por las directrices de la **O.C.D.E.**, y la normativa ecuatoriana vigente.

## **2.9 Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencias**

Según la Ficha Técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia emitida por el SRI, el 10 de Julio del 2015, deberá presentarse en CD, en formato PDF y tendrá que contener lo siguiente:

### **2.9.1 Resumen ejecutivo:**

- a) Alcance y objetivo
- b) Contenido
- c) Conclusiones.

### **2.9.2 Tipos de transacciones:**

El informe deberá contener todas las transacciones con su empresa relacionada, la misma que deberá incluir una descripción de la misma y bajo qué circunstancias se pactó cada transacción.

Se deberá establecer el monto que se pactó en las transacciones, el domicilio fiscal de la empresa relacionada, el periodo en que se realizó la transacción.

Cada actividad que se realice deberá sean identificada ya sean están de naturaleza deudora o acreedora tales como:

- Ingresos
- Gastos
- Activos
- Pasivos

Se consideran transacciones con partes relacionadas para el análisis de precios de transferencia las siguientes:

**Tabla 9.** Tipos de transacciones con Compañías Relacionadas a considerar en el informe de precios de transferencia.

<b>Tipo</b>	<b>Actividad</b>
<b>INGRESO</b>	Exportación de inventarios producidos
<b>INGRESO</b>	Exportación de inventarios no producidos
<b>INGRESO</b>	Servicios intermedios de la producción (maquila)
<b>INGRESO</b>	Servicios administrativos
<b>INGRESO</b>	Seguros y reaseguros
<b>INGRESO</b>	Comisiones
<b>INGRESO</b>	Honorarios
<b>INGRESO</b>	Regalías
<b>INGRESO</b>	Publicidad
<b>INGRESO</b>	Asistencia técnica
<b>INGRESO</b>	Servicios técnicos
<b>INGRESO</b>	Prestación de servicios financieros
<b>INGRESO</b>	Intereses sobre préstamos
<b>INGRESO</b>	Comisiones sobre préstamos
<b>INGRESO</b>	Arrendamientos
<b>INGRESO</b>	Venta de acciones
<b>INGRESO</b>	Venta de obligaciones
<b>INGRESO</b>	Exportación de activos fijos
<b>INGRESO</b>	Venta de bienes intangibles
<b>INGRESO</b>	Utilidad por operaciones de futuros distintas del sector financiero
<b>INGRESO</b>	Garantías
<b>INGRESO</b>	Otros ingresos (puede incluir dividendos)
<b>INGRESO</b>	Rendimientos por otras inversiones
<b>INGRESO</b>	Utilidad o pérdida por derivados financieros
<b>INGRESO</b>	Prestación de otros servicios
<b>EGRESO</b>	Servicios intermedios de la producción (maquila)
<b>EGRESO</b>	Servicios administrativos
<b>EGRESO</b>	Seguros y reaseguros
<b>EGRESO</b>	Comisiones
<b>EGRESO</b>	Honorarios
<b>EGRESO</b>	Regalías
<b>EGRESO</b>	Publicidad
<b>EGRESO</b>	Asistencia técnica

<b>EGRESO</b>	Servicios técnicos
<b>EGRESO</b>	Prestación de servicios financieros
<b>EGRESO</b>	Intereses por préstamos
<b>EGRESO</b>	Comisiones por préstamos
<b>EGRESO</b>	Arrendamientos
<b>EGRESO</b>	Pérdidas por operaciones de futuros distintas del sector financiero
<b>EGRESO</b>	Garantías
<b>EGRESO</b>	Otros egresos
<b>EGRESO</b>	Utilidad o pérdida por derivados financieros
<b>EGRESO</b>	Prestación de otros servicios
<b>ACTIVO</b>	Importación de inventarios para producción
<b>ACTIVO</b>	Importación de inventarios para distribución
<b>ACTIVO</b>	Importación de activos fijos
<b>ACTIVO</b>	Adquisición de acciones
<b>ACTIVO</b>	Inversiones
<b>ACTIVO</b>	Adquisición de bienes intangibles
<b>ACTIVO</b>	Préstamos o créditos
<b>ACTIVO</b>	Otros Activos
<b>PASIVO</b>	Préstamos o créditos
<b>PASIVO</b>	Otros pasivos

**Fuente:** Ficha técnica emitida por el Servicio de rentas internas

3.- Características de la transacción: Cuando afecten de forma significativa el precio, el valor del servicio, o el margen de utilidad considerando lo siguiente:

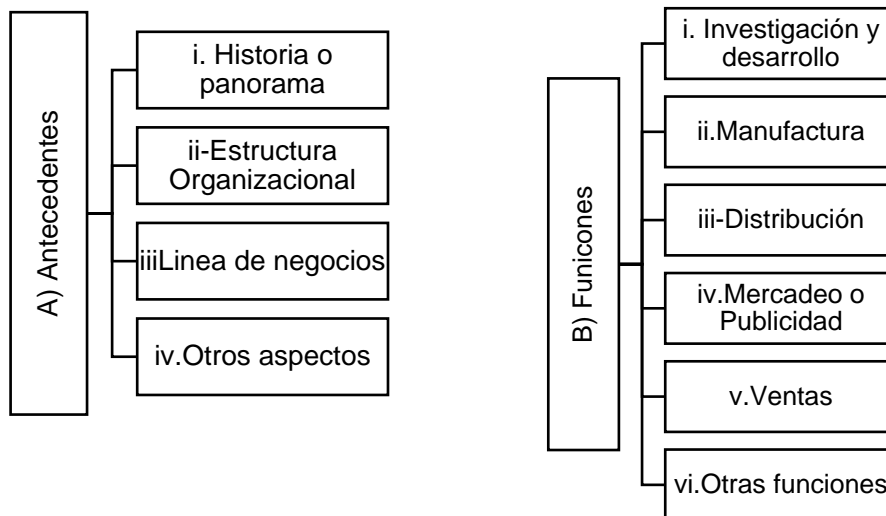
- a) Si es servicio indicar que tanta experiencia o conocimiento técnico se requiere para el trabajo. Se debe incluir el informe parcial o completo.
- b) Si se trata de transacciones con bienes tangibles, se deberá detallar sus particularidades físicas, calidad del bien y si se encuentra disponible inmediatamente o no.
- c) En el caso de que se explote un bien intangible, la forma en que se negoció ya sea know-how, los beneficios que otorgue este bien intangible y su duración.

- d) En el caso de enajenar acciones, deberá incluir el capital de la empresa que las emite, su patrimonio, la utilidad al valor presente.
- e) Cuando se trate de préstamos, deberá detallarse su monto, plazo, tasa de interés, garantías otorgadas, solvencia de quien solicita el préstamo. (Internas, 2015)

### 2.9.3 Análisis Funcional.

En el cual no solo se detallará las transacciones realizadas con la Compañía relacionada sino también los riesgos que se asumen en dichas operaciones, donde se incluya su naturaleza y frecuencia.

Este análisis funcional deberá incluir información de la empresa analizada y del grupo empresarial al que pertenece siguiendo los siguientes bosquejos presentados en los siguientes cuadros.

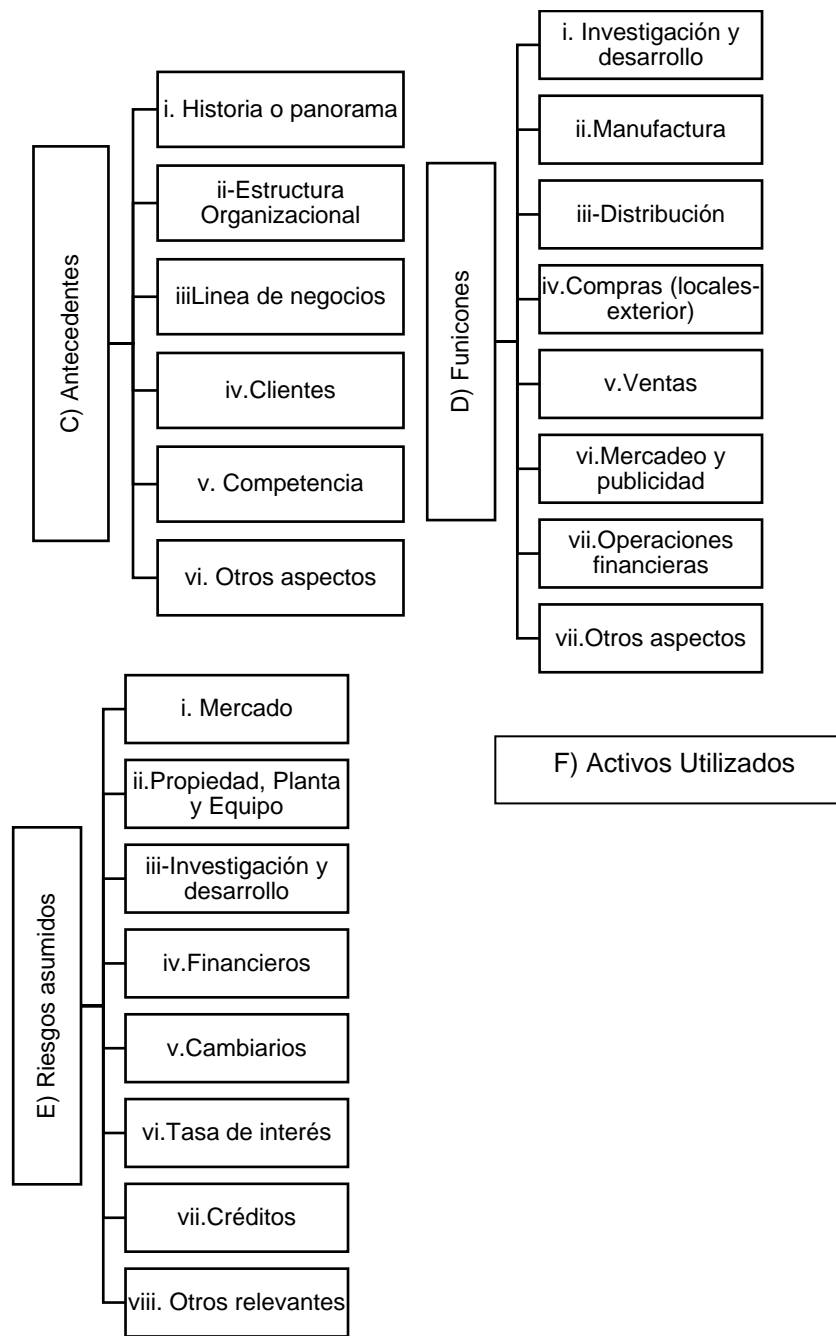


**Figura 20.** Análisis Funcional del Grupo Económico.

**Fuente:** (Internas, 2015)

**Elaboración:** Los Autores.





**Figura 21.** Análisis Funcional de la Compañía Local.

**Fuente:** (Internas, 2015)

**Elaboración:** Los Autores

#### **2.9.4 Términos contractuales.**

Donde se deberá detallar como se distribuyen los riesgos, responsabilidades y beneficios exista o no un contrato, que en el caso de haberlo se deberá adjuntar dicho documento. (Internas, 2015)

#### **2.9.5 Análisis de mercado.**

En el cual se deberá detallar:

- El comportamiento del mercado de la industria de forma local y mundial,
- Ubicación geográfica
- Tamaño del mercado
- Nivel de oferta y demanda.
- Disposiciones gubernamentales
- Costos de producción y transporte.

Los que tendrán que ser soportados con papeles de trabajo y documentación soporte en medio magnético. (Internas, 2015)

#### **2.9.6 Análisis económico**

- Selección del método apropiado con su respectivas razones y fundamentos
- Fuente de información obtenida, y comparables seleccionados.
- Explicación de descarte de métodos
- Cuantificación y método para efectuar ajustes para la comparabilidad
- Determinación de rango de plena competencia
- Resultados y conclusiones. (Internas, 2015).

## Capítulo III

### 3. Conocimiento del negocio

#### 3.1 Historia o Panorama de EMPACALI S.A.

La Empacadora **EMPACALI S.A.** es una sociedad anónima constituida por los hermanos Fernández Yánez María Luisa y Fernández Yánez Miguel José con 50% de acciones cada uno al momento de su Constitución, quienes adquirieron préstamos del exterior registradas en el BCE para la adquisición del terreno ubicado en el Km 11.5 vía a Daule, en el parque industrial “Inmaconsa”, donde posteriormente se llevó a cabo la construcción de la planta empacadora, su inicio operativo se vio retrasado por el incumplimiento de la entrega de la obra por parte del contratista, pese a estos inconvenientes empezó a operar en Abril del 2012.

#### 3.2 Información General de EMPACALI S.A.

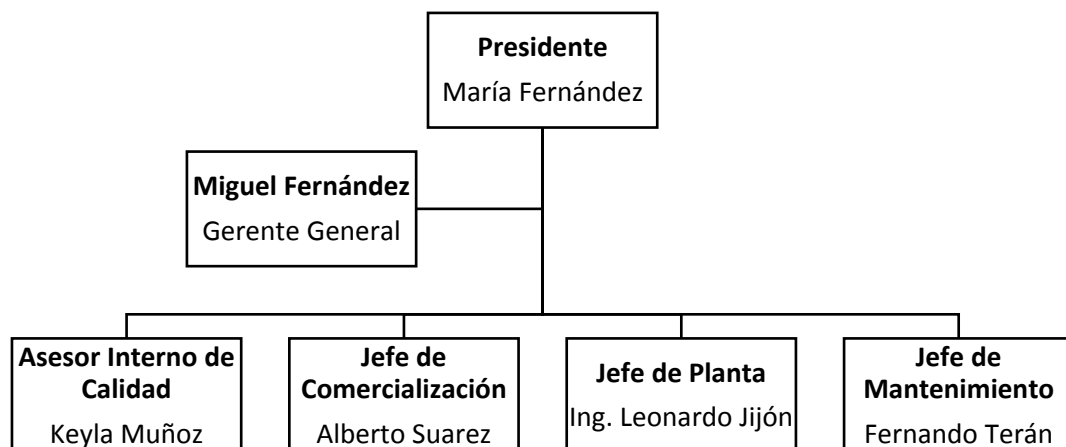
**EMPACALI S.A.** se encuentra regulada por la Ley de Compañías, con plazo de duración de 50 años e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Guayaquil el 10 de abril del 2010 bajo el Repertorio número 2534.

La Compañía está clasificada por el Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero en la categoría “B” de acuerdo con la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, , la cual otorga la autorización para ejercer la actividad acuícola, en el proceso de producción y comercialización interna o exportación de camarón;

adicionalmente dicha categoría según los artículos 64 al 69 de Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero obtendrán beneficios entre los cuales se encuentra la exoneración de los impuestos que gravan las exportaciones de productos pesqueros , exoneración de derechos e impuestos que gravan los actos constitutivos, incluyendo su respectivo registro e inscripción y la exoneración del 100% de aquellos derechos arancelarios que gravan la importación de equipos, maquinarias y repuestos nuevos.

### 3.3 Organigrama de EMPACALI S.A.

La estructura de la Compañía a analizar es la siguiente según se muestra en la **Figura 22**.



**Figura 22.** Organigrama de EMPACALI S.A.

Para propósitos de estudios de análisis de precios de transferencia en la Compañía, mencionamos en el anterior cuadro únicamente a los directivos de **EMPACALI S.A.**

### 3.4 Análisis Funcional.

#### 3.4.1 Antecedentes del Grupo Parker-Fernández.

- **EMPACAMARÓN S.A** fue constituida con la finalidad de procesar y exportar camarón de acuicultura en el Ecuador.

Inició sus actividades económicas el 15 de enero del 2002, debido a un grupo de personas con alta experiencia en el sector camaronero-acuícola en el país.

En abril del mismo año la Compañía comienza la construcción de su planta procesadora ubicada en Km 9 vía a Daule, dotada de toda la maquinaria necesaria para cumplir su propósito.

**EMPACAMARÓN S.A.** se caracteriza por procesar camarón de excelente calidad junto a sus proveedores para poder vender dicho producto de acuerdo a las normas establecidas por el **MAGAP**.

- **CARIDEOCEAN LLC**, es una empresa constituida en el año 2010, la cual es comercializadora y distribuidora de productos del mar, ubicada en Delaware.
- **FERNÁNDEZ INTERNATIONAL LLC**, es una empresa constituida en el año 2011, la cual es comercializadora y distribuidora de productos del mar, ubicada en Delaware.
- **CARIDEMAR S.A.**, es una empresa constituida en el año 2013, la cual es comercializadora y distribuidora de productos de mar, ubicada en Panamá, la cual tiene relaciones comerciales con EMPACALI S.A., a partir el año 2014

### 3.4.2 Estructura Organizacional y Societaria del Grupo Parker-Fernández.

- **EMPACAMARÓN S.A.**, se encuentra conformada por la siguiente manera

**Tabla 10.** Accionistas de EMPACAMARÓN. S.A.

<b>Accionista</b>	<b>Residencia</b>	<b>% Participación</b>
González Rivas Ángel	Ecuador	25%
Fernández Yánez Silvana	Ecuador	50%
Hernández Vera Ana	Ecuador	25%

**Fuente:** Información proporcionada por la Compañía

**Elaboración:** Los Autores.

Para propósitos de estudios consideramos que La Sra. Silvana Fernández es hermana de los accionistas de **EMPACALI S.A.**

- **Compañías CARIDEOCEAN y FERNÁNDEZ INTERNACIONAL LLC**

Dichas Compañías se encuentran domiciliadas en Panamá y Estados Unidos, Delaware, respectivamente y pertenecen al Sr. Robert Parker, esposo de la Sra. María Fernández, quien es accionista y presidente de **EMPACALI S.A.**

- **CARIDEMAR S.A.**

Se encuentra domiciliada en Panamá y pertenece al Sr. Jhon Parker Fernández, hijo del Sr. Robert Parker, propietario de CARIDEOCEAN LLC y FERNÁNDEZ INTERNACIONAL LLC, y Sra. María Fernández, propietaria de **EMPACALI S.A.**

### **3.4.3 Actividad Principal del Grupo Parker Fernández.**

**EMPACALI S.A.** y **EMPACAMARÓN S.A.** se dedican a la producción, empaque y comercialización, mientras que las Compañías **CARIDEOCEAN LLC**, **FERNANDEZ INTERNATIONAL LLC** y **CARIDEMAR S.A.**, se dedican exclusivamente a la comercialización de camarón.

### **3.4.4 Actividad Principal de EMPACALI S.A.**

La actividad principal de la Compañía es el procesamiento, empaque y comercialización de camarones enteros o colas, sin cáscara o con cáscara, congelados o en estado natural, y en otras presentaciones, en mercados internos y externos.

### 3.4.5 Principales productos comercializados por EMPACALI S.A.

A continuación presentamos los principales productos comercializados por **EMPACALI S.A.**

Head – On o Entero crudo de acuicultura	
Sell-on o Cola Crudo de camarón de acuicultura (recibido entero)	
P&D cola pelada y desvenado	
Camarón PUD (pelado con vena)	
Taill on PUD o cola cruda pelada	
Camarón cola pelado mariposa	 <p>Butterflied</p>

**Figura 23.** Principales productos de exportación de EMPACALI S.A.

**Fuente:** Imágenes de Google.



### 3.4.6 Clasificación de tallas de camarón exportado por la Compañía EMPACALI S.A.

Según nuestro estudio realizado en la compañía **EMPACALI S.A.**, la administración determina los códigos de facturación del camarón para la exportación, según detalle que sigue a continuación:

#### 3.4.6.1 Entero (Cola y Cabeza del Camarón):

**Tabla 11.** Clasificación de camarón entero.

Subclase	clase	Proceso	Talla
Entero	A	Cola y Cabeza	10_20
Entero	A	Cola y Cabeza	20-30
Entero	A	Cola y Cabeza	30-40
Entero	A	Cola y Cabeza	40-50
Entero	A	Cola y Cabeza	50-60
Entero	A	Cola y Cabeza	60-70
Entero	A	Cola y Cabeza	70-80
Entero	A	Cola y Cabeza	80-100
Entero	A	Cola y Cabeza	100-120

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.4.6.2 Descabezado (Con Cola y sin Cabeza)

Tabla 12. Clasificación de camarón descabezado.

Subclase	Clase	Proceso	Talla
Cola	A	Sin Cabeza	U-7
Cola	A	Sin Cabeza	U-10
Cola	A	Sin Cabeza	U-15
Cola	A	Sin Cabeza	16-20
Cola	A	Sin Cabeza	21-25
Cola	A	Sin Cabeza	26-30
Cola	A	Sin Cabeza	31-35
Cola	A	Sin Cabeza	36-40
Cola	A	Sin Cabeza	41-50
Cola	A	Sin Cabeza	51-60
Cola	A	Sin Cabeza	61-70
Cola	A	Sin Cabeza	71-90
Cola	A	Sin Cabeza	91-110
Cola	A	Sin Cabeza	110-130
Cola	B	Sin Cabeza	U-7
Cola	B	Sin Cabeza	U-10
Cola	B	Sin Cabeza	U-12
Cola	B	Sin Cabeza	U-15
Cola	B	Sin Cabeza	16-20
Cola	B	Sin Cabeza	21-25
Cola	B	Sin Cabeza	26-30
Cola	B	Sin Cabeza	31-35
Cola	B	Sin Cabeza	36-40
Cola	B	Sin Cabeza	41-50
Cola	B	Sin Cabeza	51-60
Cola	B	Sin Cabeza	61-70
Cola	B	Sin Cabeza	71-90
Cola	B	Sin Cabeza	91-110
Cola	B	Sin Cabeza	110-130

Fuente: EMPACALI S.A.

Elaboración: Los Autores

Ejemplo:



Figura 24. Ejemplo de clasificación de camarón cola.

Fuente: Imágenes de Google

### 3.4.6.3 Entero con valor agregado (Cola y Cabeza).

Tabla 13. Clasificación de camarón entero con valor agregado.

Subclase	Clase	Proceso	Talla
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	U-7
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	20-30
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	30-40
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	40-50
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	50-60
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	60-70
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	70-80
valor agregado Entero	A	Cola y Cabeza	80-100

Fuente: EMPACALI S.A.  
Elaboración: Los Autores

### 3.4.6.4 Descabezado con valor agregado

Tabla 14. Clasificación de camarón descabezado con valor agregado.

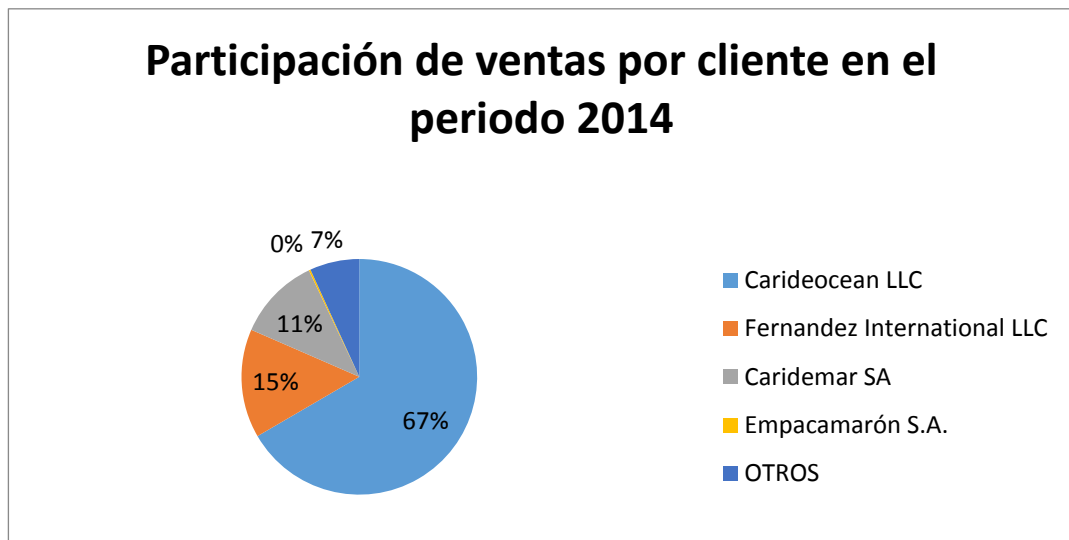
Subclase	Clase	Proceso	Talla
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	U-7
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	U-10
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	U-12
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	U-15
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	16-20
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	21-25
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	31-35
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	36-40
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	41-50
valor agregado Cola	B	Sin Cabeza	51-60

Fuente: EMPACALI S.A.  
Elaboración: Los Autores

### 3.5 Clientes de la Compañía EMPACALI S.A.

Las exportaciones realizadas durante este periodo fueron efectuadas 100% a las Compañías relacionadas, y corresponde a venta clase A y B (entero y cola) de camarón de exportación.

Las ventas locales se realizaron a la Compañía relacionada Local EMPACAMARÓN S.A. y a Compañías independientes; dichas ventas corresponde a ventas clase C de camarón apto para venta local.



**Figura 25.** Porcentaje de Participación de clientes de EMPACALI S.A. por el periodo económico 2014

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los Autores

## **3.6 Funciones realizadas por EMPACALI S.A.**

### **3.6.1 Investigación y Desarrollo**

Durante el 2014, la Compañía amplió la planta empacadora ubicado en el Km 11.5 vía a Daule, en el cual se incrementó dos túneles de congelación, máquinas lavadoras de Kavetas, y extendió el espacio de recepción de camarón, lo cual influyó considerablemente en la producción de la Compañía durante el periodo analizado.

### **3.6.2 Adquisición de materia prima y material de empaque**

#### **3.6.2.1 Materia Prima (camarón)**

- Para realizar la compra, el Jefe de Comercialización, Alberto Suarez, realiza la demanda del producto vía telefónica.
- La compra se realiza directamente en las piscinas de los proveedores, la Compañía envía los camiones con las kavetas para que sean llenadas con la pesca en las piscinas, para esto la Compañía envía tratadores que son observadores del proceso de llenado de las kavetas para estimar el peso promedio de las mismas.
- Una vez en la planta, se toma una muestra del producto de diferentes kavetas y es probado por el laboratorio de calidad, quién define si el producto está apto para el proceso de entero o cola. Una vez dada la autorización por la Jefa de Laboratorio, se procede a bajar las kavetas

del camión y a través de una muestra de 5 kavetas se determina el peso promedio por kaveta.

- Luego, el producto pasa al proceso de producción, que una vez terminado, a través de la liquidación de producción se procede autorizar el llenado de la factura al proveedor y posterior pago.

### **3.6.2.2 Inventarios de suministros y materiales:**

- Para realizar la compra primero existe un documento llamado requerimiento de suministros, el cual es preparado por cada departamento que necesite del material, este es entregado a la Sra. Fernanda López, encargada de Compras, con ayuda de la recepcionista llama a diversos proveedores para cotizar el producto (por los menos 3) y realiza la compra.

## **3.7 Control de calidad.**

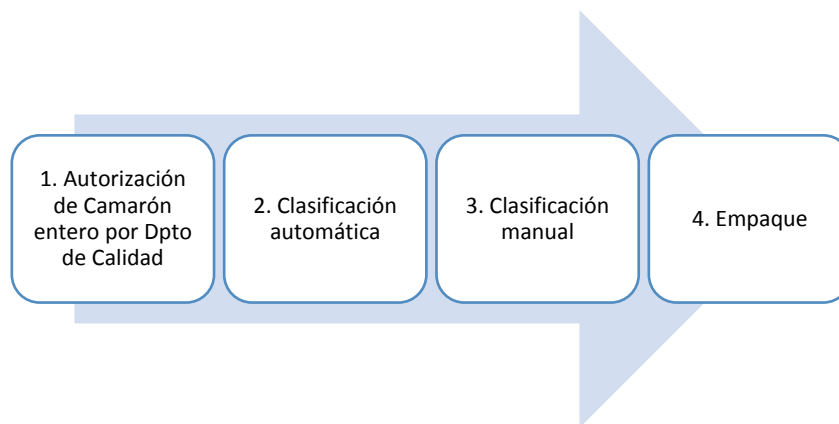
El control de Calidad es realizado en sus instalaciones e incluye un sistema HACCP (Análisis de riesgos y puntos críticos de control), el cual es un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria, para dar cumplimiento con las normas establecidas en los mercados nacionales e internacionales.

La Compañía tiene un laboratorio propio en la planta encargado del control de la calidad del producto a procesar y procesado. Este laboratorio se encarga de probar el sabor del producto, gramaje, color y tamaño. Dependiendo de los resultados de estas pruebas, el laboratorio es quien decide si el producto está

apto para la venta del mismo en sus principales presentaciones, ya sea entero o cola.

### 3.8 Proceso de Producción

#### 3.8.1 Proceso de Producción de Camarón entero.



**Figura 26.** Proceso de Producción de Camarón entero.

**Elaboración:** Los Autores

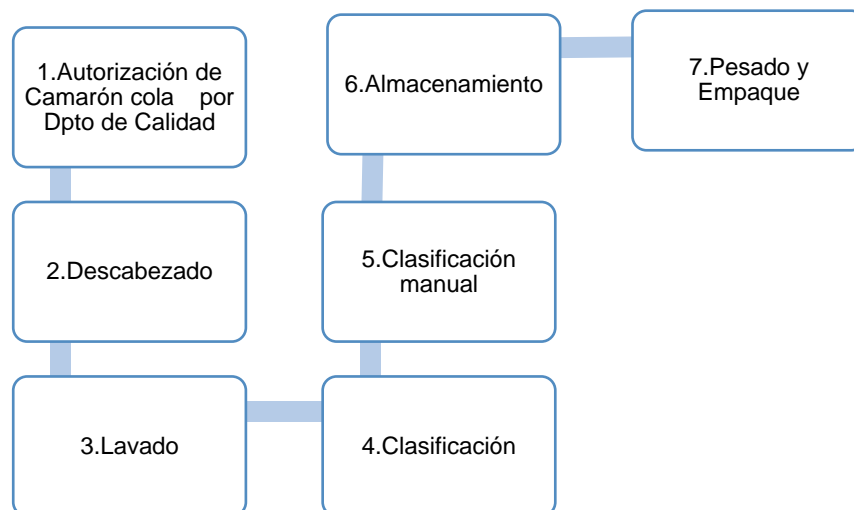
1. El proceso de producción inicia una vez que el departamento de calidad da su autorización para que el camarón sea procesado, dependiendo de los resultados del “Control de la Materia Prima” elaborado por la Jefa de Laboratorio, Bióloga Susana Granados, quien decide dependiendo del sabor y textura si el camarón está apto para entero.

2. Si el camarón está apto para entero, pasa directo al proceso en la máquina clasificadora, que se encarga de clasificar el camarón por talla según su gramaje.

3. También existe un proceso de clasificación manual, realizado por operarias experimentadas, donde se determina si la talla es la apropiada en el proceso de producción.

4. Posteriormente, se realiza el proceso de empaque y embalaje de cajitas<sup>1</sup> y continuamente de cajas máster<sup>2</sup> dependiendo de la necesidad del cliente.

### 3.8.2 Proceso de Producción de Camarón Cola.



**Figura 27.** Proceso de Producción de Camarón Cola.

**Elaboración:** Los Autores

1. El proceso de producción inicia una vez que el departamento de calidad da su autorización para que el camarón sea procesado, dependiendo de los resultados del “Control de la Materia Prima” elaborado por la Jefa de

<sup>1</sup> Cajitas.- Cajas pequeñas donde se empaca el camarón dependiendo de su talla.

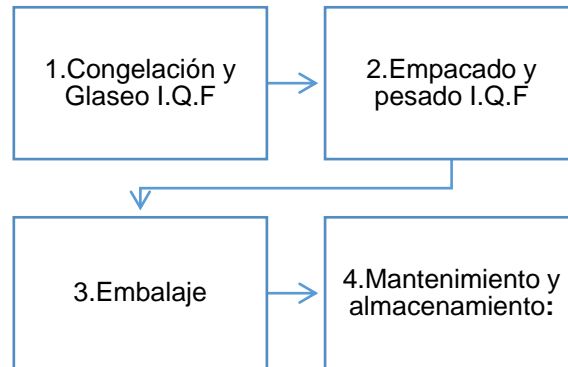
<sup>2</sup> Cajas máster.- Cajas de gran tamaño, las cuales contienen las cajitas.



Laboratorio, Bióloga Susana Granados, quien decide dependiendo del sabor y textura decide si el camarón está apto para cola.

2. Se procede a enviar el producto apto para cola al área de descabezado para que el personal previamente capacitado y entrenado descabece este producto con guantes y lo hace por lotes, este procedimiento consiste en separar la cabeza del cuerpo del camarón.
3. Una vez que el producto ha sido descabezado, el producto cae en el canalón y rueda con ayuda de agua hasta caer en el tanque de lavado, aquí se lava con agua potable , y se lo pone en gavetas cónicas con abundante hielo sobre pallet y pasa al área de clasificado.
4. La máquina clasificadora, que se encarga de clasificar el camarón por talla según su gramaje.
5. También existe un proceso de clasificación manual, realizado por operarias experimentadas, donde se determina si la talla es la apropiada en el proceso de producción.
6. Este proceso es utilizado únicamente cuando existe mucho producto, aquí el producto espera un máximo de cuatro horas para ser procesado, y se le agrega abundante hielo y se monitorea su tiempo de espera.
7. El pesado se lo realiza después que el producto sale de la maquina clasificadora, se empaca en cajas previamente etiquetadas con la información del cliente, las cuales son plastificadas y pueden ser de 5 libras o 2 kilos, u otros pesos de acuerdo a los requerimientos de los clientes, se pesa cada una de las cajas.

### 3.8.3 Proceso I.Q.F o Congelamiento individual



**Figura 28.** Proceso de Producción I.Q.F.

**Elaboración:** Los Autores

1. Congelación y Glaseo I.Q.F: El producto es enviado a los túneles en paneras para su congelación individual o (I.Q.F) y luego glasearlo con agua potable que tenga de 0.3 a 1-5 ppm de cloro.
2. Empacado y pesado I.Q.F: Una vez que el producto está congelado se procede a empacarlo, en fundas, dependiendo de las especificaciones del cliente, los pesos pueden ser de 1 kilo o 500 gr.
3. Embalaje: Todo el producto ya sea en funda o cajas es embalado en cajas de cartón corrugado, etiquetado con toda la información del producto, el número de fundas o cajas dependerán de las especificaciones y del peso, El embalado se lo realiza en máster de 50 lbs o máster de 10 kilos, el número de fundas o cajas dependerán del pedido.
4. Mantenimiento y almacenamiento: Una vez congelado es puesto en pallet y es colocado en las cámaras de mantenimiento.

### **3.9 Distribución.**

**EMPACALI S.A.**, asume los costos de transportación, desde las piscinas de sus proveedores hasta la planta empacadora, y cuenta con seguro particular de vigilancia y posteriormente los clientes (Compañías Relacionadas), cubren los gastos de traslados y custodia desde la planta hasta sus instalaciones en el caso de exportación.

### **3.10 Compras.**

**EMPACALI S.A.**, contrata a sus proveedores para la compra de producto necesario para la operación de su negocio, para ello identifica y califica previamente a los proveedores verificando que se encuentren como establecimientos aprobados en el Instituto Nacional de Pesca, como recurso indispensable para la exportación de camarón.

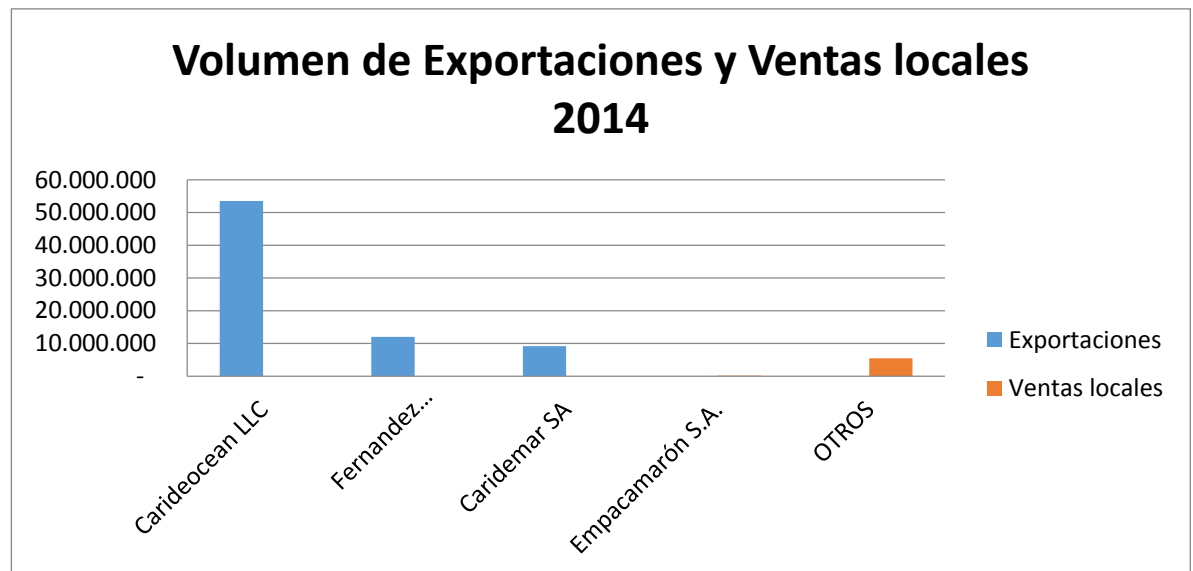
Sus principales proveedores durante el 2014, fueron los siguientes:

- Clabrisa S.A.
- Comercializadora Javier Ajila S.A.
- Explomarsa S.A.
- Acuasol S.A.
- Delishrimp S.A.

### 3.11 Ventas.

#### 3.11.1 Volumen de Exportaciones y Ventas locales de Camarón de la Compañía EMPACALI S.A. durante el ejercicio económico 2014

En el siguiente cuadro se muestra el volumen de exportaciones y ventas locales de Camarón durante el periodo sujeto a análisis de precios con partes relacionadas, de lo cual podemos resaltar que las exportaciones, las cuales son realizadas únicamente a empresas relacionadas son la mayor fuente de ingreso de **EMPACALI S.A.**



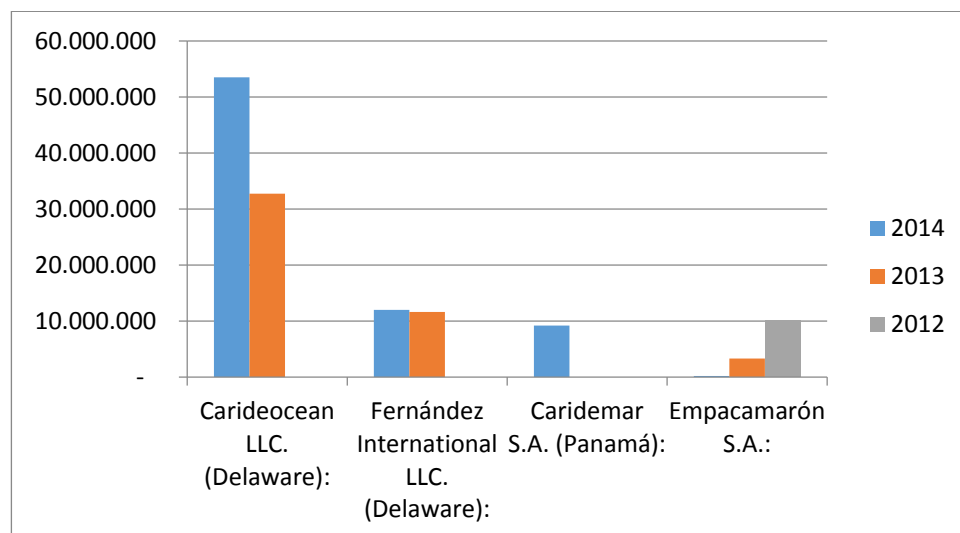
**Figura 29.** Volumen de exportaciones y ventas locales durante el periodo 2014  
**Elaboración:** Los Autores.

Como se puede observar en la Figura No. 25, las exportaciones corresponden en su mayoría a la Compañía CARIDEOCEAN LLC, con aproximadamente 52.5 millones de dólares durante el periodo fiscal 2014.

Consecuentemente se puede destacar que las exportaciones las cuales son realizadas a Compañías relacionadas en su totalidad fueron superiores a las ventas locales, por lo que nuestro Trabajo de Titulación comprenderá el análisis de dichas exportaciones.

### 3.11.2 Evolución de Ventas de Camarón a Compañías Relacionadas de los periodos 2012-2014.

En el siguiente gráfico se puede observar a través del tiempo como a partir de las operaciones de la compañía se incrementó su volumen de ventas de camarón en el periodo 2014, las ventas de camarón aumentaron considerablemente con sus compañías relacionadas, razón por la cual consideramos necesarios el análisis de precios de transferencia en dicha Compañía.



**Figura 30.** Evolución de ventas a Compañías relacionadas durante los periodos 2012-2014.

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los Autores

### **3.12 Mercadeo y Publicidad.**

**EMPACALI S.A.**, no ha desarrollado este tipo de actividades durante el 2014, puesto que su inventario se encontraba destinado a clientes específicos, es decir a sus compañías relacionadas del exterior.

### **3.13 Operaciones Financieras.**

Estas operaciones son realizadas por el Gerente General de **EMPACALI S.A.**

Las necesidades de capital de **EMPACALI S.A.** son cubiertas con fondos propios generados por el giro ordinario del negocio y con préstamos financieros eventualmente a instituciones financieras del exterior.

Durante el 2014, la Compañía canceló los préstamos concedidos por instituciones financieras del exterior.

### **3.14 Sistemas de Información.**

Hasta Enero del 2013, la Compañía no contaba con un sistema de información por lo que manejaba la contabilidad en Excel.

A partir de Febrero de dicho año se utiliza el sistema GEMPAC, el cual cuenta con módulos de logística, liquidaciones de pesca y contabilidad.

- Logística: En el cual se realiza el despacho y emisión de guías de remisión para compra de camarón.
- Liquidaciones de pesca: Se enlaza las guías de remisión de las compras de camarón con las liquidaciones de pesca.

- **Contabilidad:** Permite realizar las actividades necesarias para la elaboración de los estados financieros. No se han incorporado durante el 2014 los módulos de cuentas por pagar y cobrar, por lo cual se tuvo que crear cuentas individuales que permita el control de los saldos de clientes y proveedores.

El sistema permite llevar un control por trámite, a la guía se asigna un número de trámite, se realiza el anticipo y posteriormente dicho anticipo llega la etapa final de liquidación de trámite y pago definitivo.

### **3.15 Riesgos asumidos por EMPACALI S.A.**

#### **3.15.1 Riesgos de Mercado.**

El mayor riesgo que puede contraer la Compañía **EMPACALI S.A.**, es el virus de la mancha blanca, el cual causó muchos estragos a mediados de los años 90, y países como Asia no han podido verse librados de este virus hasta la actualidad.

Durante el 2014 se incrementó la demanda de camarón, debido a la escasez de oferta de los países asiáticos por causa del síndrome de mortalidad del camarón

#### **3.15.2 Riesgos de Propiedad, planta y equipo.**

El riesgo en este aspecto es mínimo, debido a que la compañía cuenta con pólizas de seguro, los cuales resguardan los activos de la misma.

### **3.15.3 Riesgos de Investigación y desarrollo.**

La Compañía adquirió un terreno en el Km 10, vía a Daule, el cual se encuentra destinado a la construcción de una segunda planta de producción, la misma que aún no está concluida por lo cual no tiene riesgo en este aspecto.

### **3.15.4 Financiero.**

La Compañía genera recursos de la misma actividad de producción, por lo que no requiere préstamos bancarios, por lo que no tiene riesgo en el ámbito financiero.

### **3.15.5 Riesgo Cambiario.**

**EMPACALI S.A.**, utiliza para todas sus transacciones como la exportación, compra y ventas el dólar estadounidense, por lo que no asume ningún riesgo cambiario.

### **3.15.6 Riesgo de Tasa de interés.**

La Compañía no cuenta con préstamos a instituciones financieras ni de ninguna otra índole, debido a que genera sus propios recursos, lo que minimiza totalmente los riesgos de interés.



### **3.15.7 Riesgo de crédito.**

La compañía no cuenta con riesgo crediticio, debido a que el 100% de sus exportaciones se realizan a sus compañías relacionadas del exterior, y al pactar dichas ventas se da un anticipo y la cancelación total de la factura en el plazo de una semana. Por tanto debido a que el flujo de efectivo proveniente de sus operaciones de ventas es recuperado en una semana, la compañía no necesita financiamiento para sus actividades de capital de trabajo.

### **3.15.8 Riesgos Climáticos.**

Los principales peligros derivados del comportamiento del clima, son los originados por las bajas temperaturas de agua que impide el crecimiento y desarrollo, adicional los riesgos por eventos aleatorios sobre todo el virus de la mancha blanca que no dependen directamente de las medidas preventivas que se pueda adoptar, la compañía los considera de nivel bajo.

## **3.16 Activos fijos utilizados en la Operación de EMPACALI S.A.**

### **3.16.1 Propiedad, Planta y equipos.**

A continuación se muestran los activos, valuados al 31 de diciembre del 2014, netos de su depreciación acumulada, utilizados por **EMPACALI S.A.** para la operación habitual de la misma.

**Tabla 15.** Propiedades, Planta y equipos al 31 de diciembre del 2014.

<b>Activo</b>	<b>US dólares</b>
Terrenos	336,510
Edificios e instalaciones	1,802,144
Maquinarias y equipos	2,001,245
Muebles y enseres	84,930
Equipos de computación	27,446
Vehículos	21,195
En proceso y en tránsito	655,426
<b>Totales</b>	<b>4,928,896</b>

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los Autores

### **3.16.2 Inventarios.**

Al 31 de diciembre del 2014, **EMPACALI S.A.** contaba con el siguiente inventario en sus bodegas:

**Tabla 16.** Inventarios al 31 de diciembre del 2014.

<b>Inventarios</b>	<b>US Dólares</b>
Camarón empacado	1,697,766
Camarón para empacar	1,929,158
Materiales e Insumos	114,672
<b>Totales</b>	<b>3,741,596</b>

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los Autores

## Capítulo IV

### 4. Análisis de precios de transferencia de EMPACALI S.A.

#### 4.1 Alcance.

El Alcance de dicho análisis se enfoca únicamente a las transacciones efectuadas con partes relacionadas a la empresa **EMPACALI S.A.** durante el periodo fiscal 2014.

El presente análisis no incluye procedimientos de auditoría particulares de la información adicional proporcionada por **EMPACALI S.A.**, por lo que en este caso podría modificar las conclusiones de dicho análisis si no se hubieran realizado los mismos.

Se presenta el presente Trabajo de Titulación bajo la interpretación de las normas fiscales aplicables. Cabe recalcar que la autoridad tributaria ecuatoriana puede no estar de acuerdo con la misma. Sin embargo el presente análisis y conclusiones se encuentran basados en las normativas aplicables y cuentan con soporte técnico para demostrar la razonabilidad de la metodología utilizada.

## **4.2 Métodos de aplicación en los precios de transferencia.**

Para determinar si los precios de **EMPACALI S.A.**, son de plena competencia se debe seleccionar el método más apropiado según su actividad operacional, dichos métodos serán detallados a continuación con su respectiva selección o descarte según las directrices de la **O.C.D.E.** y las disposiciones tributarias ecuatorianas.

Cabe recalcar que para la comparación de operaciones entre partes relacionadas e independientes, el SRI emitió la Resolución No. NAC-DEGR2005-0641 en el año 2005, la cual hace referencia a “Ayuda Técnica para la obtención de la mediana y el rango de plena competencia”, con la cual facilita al contribuyente a la determinación de la mediana, rango de plena competencia entre dos o más comparables, y la utilidad generada de las operaciones.

## **4.3 Obtención de la mediana.**

En cuanto a dos transacciones comparables obtenidas mediante los métodos mencionados anteriormente, los contribuyentes deben determinar la mediana y el rango de la plena competencia de precios, importes de las transacciones y el margen de utilidad.

En cuanto a los precios pactados en las transacciones comerciales o los márgenes de utilidad que el contribuyente declare se encuentren en el rango de la plena competencia, será considerado como precio pactado entre partes independientes y a su vez este importe será considerado como la mediana. Para determinarlo se consideran los siguientes criterios

- a) Rango de plena competencia.- los intervalos que encierra a los importes que figuran en el primer cuartil hasta el tercer cuartil siendo estimados como acordados entre partes independientes.
- b) Mediana.- Cuando el importe declarado por el contribuyente se encuentre por debajo del rango de la plena competencia, se considerara el importe que se utiliza entre partes independientes.
- c) Primer y tercer cuartil.- Importes o valores que comprenden los límites al rango de plena competencia.

Con la finalidad de entender los conceptos para el cálculo de la mediana, procederemos a ejemplificar estos conceptos como sigue:

### 4.3.1 Determinación de la mediana y rango de la plena competencia.

Proceso en el cual un contribuyente podrá obtener datos comparables.

**Tabla 17.** Comparación de las transacciones en la obtención de mediana.

<b>Comparación de transacciones</b>			
<b>Operaciones</b>	<b>Importe</b>	<b>Transacciones</b>	<b>Importe</b>
<b>A</b>	\$66.77	<b>D</b>	\$62.85
<b>B</b>	\$56.23	<b>E</b>	\$72.12

**Importe corresponde a las transacciones independientes o margen de utilidad**

**Elaboración:** Los autores

De acuerdo a la **Tabla No. 17** se observa la comparación de los importes en las transacciones en diferentes tipos de operaciones conforme a las transacciones independientes o márgenes de utilidades.

### 4.3.2 Establecimiento de la mediana.

Se determinan en los siguientes criterios:

Los importes deben ser organizados de forma secuencial de menor a mayor y estableciendo a cada cual un número entero partiendo desde el número entero uno y hasta la terminación total de importes.

**Tabla 18.** Comparación de las transacciones en obtención de mediana.

<b>Secuencias</b>	<b>Precios o Margen de Utilidad</b>
<b>1</b>	\$56.23
<b>2</b>	\$62.85
<b>3</b>	\$66.77
<b>4</b>	\$72.12

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 18** se observa la comparación de los importes en las transacciones en diferentes tipos de órdenes conforme a las transacciones independientes o márgenes de utilidades.

**Tabla 19.** Determinación de mediana mediante número de Orden.

<b>4</b>	<b>Número total de Importes</b>
<b>+</b>	
<b>1</b>	Mas
<b>=</b>	
<b>5</b>	Igual a
<b>÷</b>	
<b>2</b>	Dividido para 2
<b>=</b>	
<b>2.5</b>	Numero de Secuencial de mediana

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 19** se observa el resultado obtenido sumando más uno al número total de valores y luego dividiendo el resultado obtenido para dos así de esta forma obtenemos el número secuencial de la mediana

**Tabla 20.** Resultado de los decimales en el número de orden de la mediana e inmediata superior.

Numero de Secuencia Mediana	Numero de Secuencia Entero de la mediana	Decimales del Numero Secuencia de mediana	Numero de Secuencia inmediato superior
2.5	2	0.5	3

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 20** se identifica los valores obtenidos en los decimales del número de orden de la mediana separando su decimal y considerando su número de orden inmediata superior.

**Tabla 21.** Obtención de la mediana.

62.85	Numero de Secuencia Entero(2) de la mediana
-	Menos
66.77	Numero de Secuencia Inmediato Superior(3)
=	Es igual a
3.92	Valor Absoluto
<	Multiplicado por
0.50	Decimales del número de Orden de la Mediana
=	
1.96	
+	Mas
62.85	Numero Secuencial Entero (2) de la mediana
=	
64.81	<b>Mediana</b>

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 21** se identifica la diferencia en valor absoluto multiplicada por la diferencia del número de orden de la mediana dando un valor correspondiente al número de orden entero de la mediana.

### 4.3.3 Establecimiento del rango de plena competencia.

Para determinar el rango de la plena competencia se tiene que realizar lo siguiente:

**Tabla 22.** Número de Orden del primer cuartil.

2.5	Numero Secuencial de la mediana
+	
1	Mas
=	
3.5	Igual a
÷	
2	Dividido para 2
=	
1.75	Numero Secuencial de la mediana

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 22** se identifica el número de orden de la mediana sumando uno, siendo este resultado dividido para dos, de tal forma obteniendo el número de orden de la mediana.

**Tabla 23.** Resultado de los decimales en el número de orden del primer cuartil e inmediata superior.

Número de Secuencia del primer cuartil	Número de Secuencia Entero del primer cuartil	Decimales del Numero de Secuencia del primer cuartil	Número de Secuencia inmediato superior
1.75	1	0.75	2

**Elaboración:** Los autores

De acuerdo a la **Tabla No. 23** se observa los resultados dados dentro del cálculo del primer cuartil, de tal forma siendo considerado el número de orden entero del primer cuartil y su inmediato superior.



**Tabla 24.** Obtención de la diferencia en valor absoluto mediante la diferencia del primer cuartil e inmediato superior.

<b>\$56.23</b>	<b>Numero de Secuencia Entero(1) del primer cuartil</b>
-	Menos
<b>\$62.85</b>	Numero de Secuencia Inmediato Superior(2)
=	Es igual a
<b>\$6.62</b>	Valor Absoluto

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 24** se identifica el resultado en valor absoluto mediante el cálculo realizado restando el número de orden entero del primer cuartil y el número de orden inmediato superior.

**Tabla 25.** Obtención del primer cuartil mediante la multiplicación de la diferencia en valor absoluto y decimal del número de orden de primer cuartil.

<b>\$6.62</b>	<b>Valor Absoluto</b>
X	Multiplicado por
<b>\$0.75</b>	Decimales del número de Orden del primer cuartil
=	
<b>\$4.97</b>	
+	Mas
<b>\$56.23</b>	Numero Secuencial Entero (3) del primer cuartil
=	
<b>\$61.20</b>	<b>Primer cuartil</b>

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 25** podemos observar el resultado obtenido del primer cuartil partiendo de la multiplicación que se da entre diferencia en valor absoluto y los decimales del número de orden del primer cuartil.

**Tabla 26.** Número de Orden del Tercer Cuartil.

<b>2.5</b>	<b>Número Secuencial de la mediana</b>
-	
<b>1</b>	Menos
=	
<b>1.5</b>	Igual a
+	Mas
<b>1.75</b>	Numero Secuencial del primer cuartil
=	
<b>3.25</b>	Numero Secuencial del tercer cuartil

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 26** se obtiene el número de Orden del tercer cuartil partiendo del número de orden de la mediana obtenido restándole uno y sumando a este el número de orden del primer cuartil.

**Tabla 27.** Resultado de los decimales en el número de orden del tercer cuartil e inmediata superior.

<b>Número de Secuencia del tercer cuartil</b>	<b>Número de Secuencia Entero del tercer cuartil</b>	<b>Decimales del Numero de Secuencia del tercer cuartil</b>	<b>Número de Secuencia inmediato superior</b>
<b>3.25</b>	3	0.25	4

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 27** se identifica los valores obtenidos en los decimales del número de orden entero del tercer cuartil de la mediana separando su decimal y considerando su número de orden inmediata superior.

**Tabla 28.** Diferencias entre número de orden del tercer cuartil y numero de orden inmediato superior.

<b>\$66.77</b>	<b>Número de Secuencia Entero(3) del tercer cuartil</b>
-	Menos
<b>\$72.12</b>	Número de Secuencia Inmediato Superior(4)
=	Es igual a
<b>\$5.35</b>	Valor Absoluto

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 28** se identifica los valores obtenidos en la diferencia del número de Orden entero del tercer cuartil y el número de Orden inmediato superior.

**Tabla 29.** Obtención del tercer cuartil mediante la multiplicación de la diferencia del valor absoluto y los decimales del número de orden del tercer cuartil.

<b>\$5.35</b>	<b>Valor Absoluto</b>
X	Multiplicado por
<b>\$0.25</b>	Decimales del número de Orden del Tercer cuartil
=	
<b>\$1.34</b>	
+	Mas
<b>\$66.77</b>	Numero Secuencial Entero (3) del Tercer cuartil
=	
<b>\$68.11</b>	<b>Tercer cuartil</b>

**Elaboración:** Los Autores.

De acuerdo a la **Tabla No. 29** se identifica los valores obtenidos en la multiplicación de la diferencia en valor absoluto y los decimales del número de orden tercer cuartil.

#### 4.3.4 Resultado.

Si el precio, transacciones comerciales o de margen de utilidad presentado por el contribuyente sujeto de revisión se encuentran conforme al rango de plena competencia, dicho importe se considerara como pactado entre partes independientes (Manya, Junio, 2009).

**Tabla 30.** Resumen del obtención del rango de plena competencia mediante la mediana entre el primer y tercer cuartil.

Rango de Plena Competencia							
Secuencias	1	1.75	2	2.5	3	3.25	4
Precios o Margen de Utilidad	\$56.23	<b>\$61.20</b>	\$62.85	<b>\$64.81</b>	\$66.77	<b>\$68.11</b>	\$72.12
	Primer Cuartil			Mediana		Tercer Cuartil	

**Fuente y Elaboración:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 30** se observa el rango de plena competencia obtenido en la mediana que se encuentra entre el primer cuartil USD\$ 61.20 y USD\$ 68.11 el tercer cuartil., de tal forma que apreciamos un valor de USD 64.81 respectivamente, el mismo que se utilizan en partes independientes.

## **4.4 Métodos de análisis de precios de transferencia**

### **4.4.1 Método del precio de reventa.**

Este método del precio de reventa (Resale Price Method) en adelante RPM, consiste en el precio de un producto con un beneficio adicional a su compra, es decir el precio de reventa dentro de una transacción efectuada en una empresa asociada en comparación de una empresa independiente. Este precio de reventa, se reduce en un margen bruto adecuado que se denomina el margen del precio de reventa o margen de reventa representativo del importe, con la que el revendedor pretendería cubrir sus costes de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos obtener un beneficio adecuado. El resultado de sustraer el margen bruto se obtiene después de realizar los ajustes para tener en cuenta costes asociados a la compra del producto, como por ejemplo de los derechos de aduana; un precio de plena competencia en la transmisión originaria de los activos entre las empresas asociadas. Este método aplicable es útil en actividades de comercialización (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

El método RPM consiste en comparar el margen de reventa obtenido por el comprador de un bien (adquirido en una operación vinculada) al revender dicho bien en el marco de una operación no vinculada, con el margen de reventa que se ha obtenido en operaciones de compra y reventa no vinculadas y comparables. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.C.D.E), 1995)

#### 4.4.2 Descarte del método Precio de Reventa.

Hemos descartado el método RPM, puesto que la compañía **EMPACALI S.A.**, actúa en calidad de fabricante y exportador, efectuando sus transacciones principalmente mediante su compañía relacionada en el exterior CARIDEOCEAN LLC que actúa en calidad de intermediario distribuidor, Además cabe recalcar que la compañía **EMPACALI S.A.**, adquiere su mercadería de empresas independientes locales, manufactureras encargadas del proceso de producción del camarón en cautiverio, es decir desde el momento de su siembra hasta el proceso final de cosecha, de tal forma que adquiere la compañía **EMPACALI S.A.**, dicha mercadería para su posterior proceso de empaquetado y exportación al mercado extranjero, la O.C.D.E. determina que este método es aplicable cuando la mercadería fue adquirida a una compañía asociada, para su posterior venta a una empresa independiente, pues en el caso de la compañía **EMPACALI S.A.**, su mercadería es adquirida a proveedores locales independientes lo cual no cumple el condicionamiento de una transacción relacionada.

Según la O.C.D.E. determina probablemente que este método es de mayor utilidad cuando se aplica a actividades de venta y de comercialización, como en el caso de un distribuidor, por lo cual según lo mencionado anteriormente la compañía **EMPACALI S.A.**, sujeta a análisis de precios de transferencia se encuentra dentro del perfil de fabricante y exportador de la mercadería y no como el caso de un distribuidor que actúa como revendedor de la mercadería adquirida efectuando una transacción con precio de reventa.

Queda claro que este método es utilizado en compañías distribuidoras que no consten de procesos de producción y transformación de los productos comercializados, puesto que el análisis se enfoca en la venta de productos terminados manufacturados en el mercado local.

#### **4.4.3 Método del costo incrementado.**

El método del coste incrementado (Cost Plus) en adelante CP, consiste en los costes que ha incurrido el proveedor de los bienes o servicios en una operación cuya vinculación es proporcionar los bienes transferidos o los servicios prestados a un comprador relacionado. A este coste se añade un margen de coste incrementado para poder obtener un beneficio adecuado según las condiciones o funciones desempeñadas, además de las exigencias requeridas del mercado. El resultado, que se obtiene después de añadir el margen del coste incrementado a los costes mencionados anteriormente, puede ser considerado como precio acorde a plena competencia de la operación vinculada original. Este método aplicable es útil cuando se venden productos pre-terminados entre dos partes asociadas, habiéndose concluido acuerdos de explotación compartida de activos u otros de compra-aprovisionamiento a largo plazo o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

El método CP, consiste en comparar el margen sobre los costes directos e indirectos incurridos en el suministro de bienes o servicios en una operación vinculada con el margen sobre los costes directos e indirectos incurridos en el suministro de bienes o servicios en una operación no vinculada. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.C.D.E), 1995)

#### **4.4.4 Descarte del método del costo incrementado.**

Hemos descartado el método CP, puesto que en la compañía **EMPACALI S.A.**, no realiza transacciones entre partes relacionadas con mercadería pre terminada ni bajo contratación con acuerdos de explotación compartida de

activos a largo plazo dando un mayor valor agregado al desarrollo de las actividades, además que la compañía no realiza un servicio adicional que denote diferencia en la ejecución de sus actividades empresariales, según la O.C.D.E. se debe identificar las variables mencionadas anteriormente para que dicho método sea aplicable.

Además, debemos mencionar que la O.C.D.E. en consideración de las comparables externas, como en el caso de compañías comparables extranjeras (Comparables externos internacionales) se obtendría información no adecuada partiendo de los diferentes tipos de criterios y procesos de contabilización en la clasificación de los costos y gastos incurridos en las actividades comerciales, por lo cual dificultaría la comparabilidad en lo que respecta la utilidad bruta resultante entre la compañía **EMPACALI S.A.**, sujeta de análisis y las compañías comparables extranjeras, obteniendo resultados significativos al momento de la aplicación de un ajuste determinado por mencionado método.

Por otro lado, queda descartado el método CP, en relación de informaciones externas de compañías comparables locales (Comparables externos locales), puesto a la limitación al alcance sobre información de entidades ecuatorianas con actividades comerciales similares independientes que serían sujetos de análisis de comparabilidad en relación a la manufactura y venta local de productos.

#### **4.4.5 Método de reparto del beneficio.**

El método de reparto del beneficio (Profit Split Method) en adelante PSM, consiste en la utilidad que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas entre ellas mismas. Así mismo, se reparte ese



beneficio entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente verificables que se aproximan al reparto de la utilidad que se hubiera previsto y revelado en un acuerdo dentro de las condiciones de plena competencia (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

En este método se establece un precio mediante la distribución de la utilidad operacional conseguida en operaciones con transacciones efectuadas en partes relacionadas, en la misma medida que se debía haber repartido entre partes independientes dentro de las operaciones comparables en consiguiente:

- a) La suma de la utilidad operacional conseguida en cada una de las partes relacionadas y
- b) Se reparte la utilidad operacional a cada parte relacionada los tomando en cuenta los aportes individuales de activos, costos y gastos empleados en operaciones efectuadas entre sí (Manya, Junio, 2009).

El método PSM, consiste en atribuir a cada empresa asociada que participa en una operación vinculada la parte del beneficio o pérdida total generado por dicha operación que una empresa independiente esperaría realizar en el marco de una operación no vinculada y comparable.

Cuando es posible determinar una remuneración en libre competencia para alguna de las funciones ejercidas por las empresas asociadas en el marco de dicha operación utilizando alguno de los métodos aprobados descritos como el CUP, RPM, CP, PSM, RPSM, TNMM, el método de reparto del beneficio se aplicará al beneficio total residual obtenido tras compensar dichas funciones. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.C.D.E), 1995).

#### **4.4.6 Descarte del método de reparto del beneficio.**

Hemos descartado el método PSM por la información externa del mercado, dado que la entidad asociada en este caso CARIDEOCEAN en cuanto a las operaciones relacionadas con la compañía **EMPACALI S.A.**, no realizan operaciones similares, que sean basados en criterios de activos, riesgos asumidos y en consecuencia su utilidad operacional, por lo tanto cuanto más difícil es determinar los datos externos en operaciones vinculadas para la aplicación del método del reparto del beneficio, más impredecible será obtener los reales beneficios para la compañía **EMPACALI S.A.**, sujeta al análisis.

Además, hemos considerado su descarte ante la fiabilidad de la aplicación de este método en el caso de la compañía **EMPACALI S.A.**, puesto que resulta más difícil obtener información de las empresas relacionadas en el extranjero, la falta de información para este tipo de método no es viable para obtener un resultado que sea acorde al rango de la plena competencia por lo cual se busca realizar dicho ajuste.

Debemos mencionar que, la inconsistencia en criterios y procedimientos contables incide significativamente e impacta los resultados obtenidos en los estados financieros de cada entidad que están sujetas como comparables extranjeras, por lo cual se recomienda que previo a su aplicación de este método se debe practicar ajustes por las diferentes prácticas contables y por las divisas utilizadas en cada entidad.

Según la O.C.D.E. la compañía **EMPACALI S.A.**, al efectuar mencionado método, se basaría en beneficios futuros más que en beneficios reales, ya que en la compañía **EMPACALI S.A.**, no se podría identificar en el instante de su aplicación con fiabilidad los resultados obtenidos, por lo tanto según la O.C.D.E.

la aplicación de este método podría penalizar o favorecer al contribuyente al enfocarse en resultados que no podría haber previsto.

Por ultimo ante lo mencionado, hemos descartado el método PSM considerando que la información obtenida no sea la adecuada y además por los procesos que se incurriría para obtener un resultado óptimo y demás condicionamientos expuestos a consideración.

#### **4.4.7 Método residual de distribución de utilidades.**

En este método residual de distribución de utilidades (Residual Profit Split Method) en adelante RPSM, se establece un precio mediante la distribución de la utilidad operacional conseguidas en operaciones con transacciones efectuadas en partes relacionadas, en la misma medida que se debía haber repartido entre partes independientes dentro de las operaciones comparables considerando la utilidad básica la misma que será conseguida para cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos anteriores sin considerar la utilización de intangibles y en cuanto a la utilidad residual se consigue disminuyendo la utilidad básica de la utilidad operacional, dicha utilidad residual se repartirá entre las partes relacionadas procedentes de la operación en la misma medida que se hubiese repartido entre partes independientes en operaciones similares, además considerando lo consiguiente:

- a) La suma de la utilidad operacional conseguida en cada una de las partes relacionadas.
- b) Se establece la utilidad operacional y se repartirá la utilidad básica y la utilidad residual de acuerdo a lo siguiente: (Funcion Ejecutiva, 2015)

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

2. La Utilidad Residual se obtendrá disminuyendo la utilidad básica a que se refiere el numeral 1 anterior, de la utilidad operacional global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas en la operación, en la proporción en que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables. (Funcion Ejecutiva, 2015)

#### **4.4.8 Descarte del método residual de distribución de utilidades.**

Hemos descartado el método RPSM, partiendo de la información de operaciones relacionadas en lo que resulta impredecible acceder a información financiera de las mismas, considerando además los ajustes que son indispensables para mantener criterios iguales al momento de tomar como referencia la sumatoria de la utilidad operacional global.

#### **4.4.9 Método del margen neto de la operación.**

El método del margen neto de la operación (Transaction Net Margin Method) en adelante TNMM, consiste en partir de una base adecuada como puede ser costes, ventas o activos, el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación relacionada. En consecuencia, el método TNMM se implementa de modo similar al método CP y al método RPM. Se realizar esta aplicación similar para que el método del margen neto de la operación se aplique de forma íntegra, debe hacerse de manera compatible con

la puesta en funcionamiento de los otros dos métodos (método CP y método RMP). En particular, esto implica que el margen neto que obtiene el contribuyente de una operación relacionada, idealmente debiera fijarse tomando como referencia al margen neto que el mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables no relacionadas. Cuando no sea posible, puede resultar indicativo el margen neto que habría obtenido en operaciones comparables una empresa independiente. Es necesario un análisis funcional de la empresa asociada y, en último término, de la empresa independiente, para determinar si las operaciones son comparables y qué ajustes deben practicarse para obtener resultados fiables (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

El método TNMM, consiste en comparar el margen neto fijado en base a un denominador apropiado (por ejemplo, costes, ventas o activos) que obtiene una empresa en el marco de una operación vinculada con el margen neto fijado en base al mismo denominador obtenido en el marco de una operación no vinculada. (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.C.D.E), 1995)

#### **4.4.10 Descarte del método del margen neto de la operación.**

Hemos descartado el método TNMM, al no determinarse con fiabilidad el margen neto de la operación de la compañía sujeta al análisis **EMPACALI S.A.**, al efectuar transacciones con su compañía relacionada en el exterior **CARIDEOCEAN LLC**.

Además, consideramos los inconvenientes que resulten al momento de la aplicación de este método cómo es posible que en la compañía **EMPACALI**

**S.A.**, no se obtenga la información o la falta de acceso a datos de operaciones de compañías independientes que faciliten medir con exactitud las utilidades obtenidas en operaciones relacionadas y en consecuencia la aplicación de este método adecuadamente.

Por último, debemos mencionar que este método solo puede ser aplicado a una de las empresas asociadas, y que por el hecho de tener varios factores para la determinación del análisis en el caso de las rentabilidades globales de un grupo multinacional, representa un factor determinante para la compañía **EMPACALI S.A.**, al verse diferenciado ante sus comparables de márgenes netos de operaciones, de tal forma minimizando la fiabilidad de este método por su unilateralidad y en consecuencia su ajuste determinado acorde al rango de plena de competencia.

Dentro de las demás consideraciones para la aplicación de los métodos expresados anteriormente se debe aplicar el principio de plena competencia y determinar en primer lugar del método CUP para de esta forma poder continuar con los demás métodos como el RMP y el CP, de esta forma tomando la mejor opción comparable en concordancia de la actividad o giro del negocio de las entidades sujeta a comparación. (Manya, Junio, 2009)

A continuación se presenta unos indicadores financieros que la administración tributaria tomará en cuenta para la evaluación y determinación adecuada de los métodos, obtener la veracidad de la información, que resulte comparable entre las transacciones efectuadas por las partes de tal forma que facilite descartar diferencias entre lo evidente y la comparable.

**Tabla 31.** Indicadores Financieros en las utilidades Brutas y Operativas.

Indicadores financieros	
<b>Margen Bruto</b>	Utilidad Bruta Sobre Ventas
<b>Margen de Operación ROS o MO</b>	Utilidad Operativa sobre ventas netas
<b>Costo adicionado</b>	Utilidad Operativa sobre costos y gastos
<b>Berry Ratio</b>	Utilidad Bruta Sobre Total gastos operativos
<b>Retorno Sobre Activos ROA</b>	Utilidad Operativa Sobre Activos

**Fuente:** (Manya, Junio, 2009)

**Elaborado:** Los Autores

De acuerdo a la **Tabla No. 31** se identifica los importes que se deben considerar para los resultados de las mismas, de tal forma obtener cifras relevantes que sirvan de apoyo en la aplicación del ajuste mediante de los métodos aplicables necesarios.

En base a las condiciones mencionadas anteriormente, quedaron descartados los demás métodos RPM, CP, PSM, RPSM, TNMM.

#### **4.4.11 Método del precio comparable no controlado.**

El método del precio libre comparable (Comparable Uncontrolled Price) en adelante CUP, consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Si existen diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no cumplen las condiciones de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que ser sustituido por el precio de

la operación no vinculada (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995).

**a) Transacciones de Exportación e Importación.-** Para una determinación específica de los tributos aplicables sobre los beneficios netos dentro de una entidad, en relación a sus operaciones en las que intervengan la importación y exportación de bienes y servicios deben tomarse como referencia los precios internacionales y de la bolsa de mercados dentro de las negociaciones que sean de carácter público y cumplan el principio de transparencia y plena competencia. (Manya, Junio, 2009)

**b) Transacciones de Exportación e importación efectuadas mediante terceros.-** las transacciones efectuadas a través de intermediarios con productos de recursos primarios y no renovables o bienes que se cotizan en bolsa de mercados dentro de las negociaciones que sean de carácter público que cumplan el principio de plena competencia y sobre todo que participen terceros internacionales, además que no sea el encargado real del envío de los bienes, este mismo se considera como un método aplicable para evidenciar los tributos aplicables sobre los beneficios netos productos de la exportación de determinados bienes siempre y cuando se considere la cotización de los bienes en el día de embarcación respectiva sin importar los medios de transporte empleados o precios pactados con el intermediario internacional. Además tomando en cuenta ciertas consideraciones:

Si el precio de cotización vigente es inferior al precio pactado con el tercero internacional, se tomara el precio pactado con el tercero internacional. Pero a su vez esta contiene ciertos requisitos como sigue:

- Existencia en el territorio de residencia, mantener establecimientos que lleve a cabo sus propias negociaciones.



- La actividad principal no debe mantener rentas pasivas ni actuar de tercero en las negociaciones de bienes desde o hacia el Ecuador o con grupos económicos asociados.
- Sus transacciones efectuadas no deberá ser mayor al 20% de las transacciones anuales efectuadas como tercero. (Manya, Junio, 2009).

#### **4.5 Análisis de plena competencia en EMPACALI S.A. según método CUP.**

De acuerdo al análisis que se realizara a la compañía **EMPACALI S.A.**, Los métodos a aplicar dentro del proceso de evaluación será definidos en relación al artículo 86 del RALORTI sobre la prelación de métodos, donde propone los primeros pasos a seguir para llegar a un ajuste determinado que se cumple acorde al principio de plena competencia.

En primer lugar realizamos una verificación de los movimientos efectuados en la compañía **EMPACALI S.A.**, con el fin de reconocer movimientos, que nos facilite para su posterior evaluación y aplicación del método del CUP, en las transacciones comerciales realizadas con sus compañías relacionadas.

En base a lo mencionado anteriormente no fue posible reconocer CUP internas puesto que la compañía exporta en su totalidad a compañías relacionadas, de tal forma no fue posible la aplicación del método en base las comparables internas.

Nuestro análisis de comparabilidad como lo mencionamos anteriormente se basó en el CUP externas, basados en una información emitida por la

Subsecretaria de Acuacultura precios referenciales FOB para exportación de Camarón.

Los precios de venta en las exportaciones de Camarón facilitado por la compañía relacionada fueron sometidos a análisis de comparación con los precios referenciales emitidos por la Subsecretaria de Acuacultura, para la transacción efectuada durante la carga respectiva del producto.

Para realizar el cálculo de análisis de precios de transferencia entre las operaciones realizadas entre **EMPACALI S.A.** y sus Compañías relacionadas debemos considerar los siguientes aspectos:

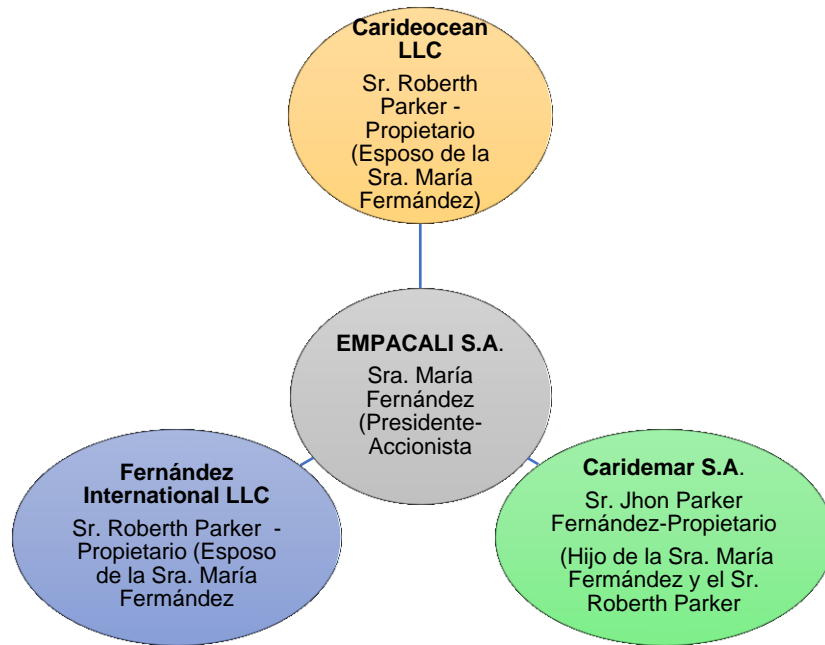
- 1.- Determinación de partes relacionadas
- 2.- Transacciones inter-compañías.

### **1.- Determinación de partes relacionadas**

Considerando el volumen de ventas que representan las exportaciones, hemos considerado a: Carideocean LLC, Fernández International LLC y Caridemar S.A. como las Compañías sujetas a análisis de precios de transferencia, las cuales según lo establecido por la O.C.D.E. y normativa tributaria son consideradas relacionadas debido a que el conyugue de la Presidenta y Socio de **EMPACALI S.A.** es propietario de Carideocean S.A. y Fernández International LLC , y por primer grado de consanguinidad tenemos al hijo de la Sra. Fernández como propietario de Cardiemar S.A.

Además dichas Compañías son consideradas Partes Relacionadas debido a que se encuentran ubicadas en jurisdicciones de menor imposición como lo son Delaware (Estado de USA) y Panamá.

A continuación presentamos la relación de las Compañías relacionadas por:



**Figura 31.** Relación entre EMPACALI S.A. y sus Compañías Relacionadas.

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los Autores

## 2.- Transacciones Inter-Compañías

Las transacciones efectuadas entre **EMPACALI S.A.** y sus Compañías relacionadas sujetas a análisis durante el periodo 2014, corresponden a exportaciones por ventas de camarón entero, cola y sus diferentes presentaciones, lo cual se resumen en la siguiente tabla:

**Tabla 32.** Monto de exportaciones y venta local de camarón a Compañías relacionadas durante el periodo 2014.

<b>Compañía Relacionada</b>	<b>Ubicación</b>	<b>(US Dólares)</b>
Carideocean LLC.	Delaware	53,526,179
Fernández International LLC.	Delaware	11,996,734
Caridemar S.A.	Panamá	9,182,369
Empacamarón S.A.:	Ecuador	186,060

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración:** Los Autores

De acuerdo al análisis de los métodos propuestos por la **O.C.D.E** para el análisis de precios de transferencia de **EMPACALI S.A.**, concluimos que el método CUP, es el que más se ajusta a su tipo de operación económica y sus transacciones realizadas con sus Compañías relacionadas ubicadas en el exterior. Además podemos decir que dicho método considera los precios de mercado de más de 1500 compañías independientes, por lo que resulta en un buen comparable de precio de mercado.

## **4.6 Directrices para la aplicación de las variables consideradas en la aplicación del método.**

### **4.6.1 Entrevistas realizadas a personal de la Subsecretaría de Acuicultura.**

Los precios referenciales utilizados en la aplicación del método CUP, fueron considerados en relación a comparables externas como en el caso de los precios determinado por la Subsecretaria de Acuicultura, que en un principio partiendo de nuestra investigación desarrollada obtuvimos resultados indagando la proveniencia de estos precios regulatorios y que variables la determinan con el propósito de ser justificada importancia para el desarrollo y aplicación de este método mencionado.

Dentro de la entrevista concedida con el Economista Orlando Crespo, Funcionario del departamento de gestión acuícola de la Subsecretaria de Acuicultura nos manifestó que estos precios referenciales fueron basado en informes internacionales realizados por un editor de negocios llamada URNER BARRY, especializada en realizar datos oportunos, verídicos e imparcial.

Para poder soportar nuestro trabajo de titulación indagamos con profundidad la gestión de este editor de negocios denominado URNER BARRY, por lo cual detallamos a continuación antecedentes del mismo, con el propósito de Evaluar su gestión y la aplicación de su información para este tipo de estructura comercial.

URNER BARRY, es un editor de negocios especializada en la información oportuna, veraz e imparcial de noticias y cotizaciones a los clientes, en lo que respecta en las aves de corral, huevos, carne, mariscos y segmentos

relacionados de la industria alimentaria de mercado a través de una variedad de medios de comunicación impresos y no impresos.

La historia de URNER BARRY, empieza en 1857, dirigida por Benjamín Urner, siendo una editora con sede en New York, cuya actividad realizada era la preparación de circulares en donde constaban precios de bienes agrícolas en relación a la diversidad de comerciantes dedicados a esta actividad.

En el año 1858, Benjamín Urner, en base a las exigencias que requería el mercado, surgen diferencias sobre las evaluaciones del mismo, produciendo desacuerdos para los comerciantes dedicado a las actividades mencionadas anteriormente, por lo cual motiva a Benjamín Urner la idea de publicar un único informe objetivo del mercado, de tal forma que así nace la creación de un tarifario de precios de los principales productos comercializados denominados como PRODUCER'S PRICE-CURRENT (precio actual de productores), que tomaría más tarde la denominación conocida internacionalmente como URNER BARRY'S PRICE-CURRENT (precio actual de URNER BARRY).

URNER BARRY, en su reconocida asignación de precios por el trayecto de sus primeras presentaciones de informes de mercado, logra proporcionar información relevante a través de entrevistas diarias personales a comerciantes que en su conjunto proporcionaban ideas obteniendo resultados confiables por una determinación real del mercado y la imparcialidad de los resultados.

En relación a los hechos mencionados URNER BARRY diseña un informe semanal que contenía cuatro páginas sobre noticias actualizadas en las cotizaciones y condiciones que se encontraba en el mercado en ese entonces, siendo información asequible a las diferentes industrias mediante suscripción.

En 1882, Se forma la compañía URNER PUBLISHING COMPANY que comenzó a publicar los precios actualizados para los productores siendo de tal forma reconocida en todas estas industrias como la mejor fuente de información sobre los precios y condiciones del mercado en la ciudad de New York, que más tarde ocupó el primer lugar del diario de publicación de todo el país.

Años más tarde, durante el trayecto realizado por URNER BARRY se mantuvo en constancia su reconocida experiencia en el campo de la investigación de las condiciones del mercado hasta 1982 donde se destaca su nueva implementación de preparar nuevas publicaciones y servicios utilizando medios tecnológicos como COMTELL ON-LINE, donde crea noticias instantáneas, además de recibir, entregar y ver contenidos multimedia, de tal forma dando paso en el año 1999 a la asociación de seafood.com para desarrollar la entrega de noticias diarias más precisas a nivel de mariscos.

En la actualidad URNER BARRY, se encuentra en New Jersey, condado de Ocean, donde ofrece a sus suscriptores, una línea completa de impresión como libros denominados, THE MEAT BUYERS GUIDE (Guía de Compradores de carne) y THE COMMERCIAL GUIDE TO FISH AND SHELLFISH (Guía comercial de pescados y mariscos).

Según el Economista Orlando Crespo, Urner Barry, cuenta con alrededor de 1.500 compañías suscriptoras del sector acuícola-camaronero, la cual proporciona información obtenida mediante análisis acerca del comportamiento del mercado de mariscos en diferentes periodos.

En base a los antecedentes dados, y los datos proporcionados por la Subsecretaria de Acuicultura en concordancia del seguimiento de información que se da mediante suscripción de la editora URNER BARRY, tomamos a consideración estos precios referenciales como una variable externa acorde a

nuestro ajuste de precios de transferencias mediante análisis que ponemos a disposición.

A continuación mostramos un extracto sobre los precios referenciales internacionales proporcionados por URNER BARRY mediante suscripción al departamento de Gestión Acuícola de la Subsecretaria de Acuicultura, en la cual se fundamenta para emitir los acuerdos ministeriales.


												<b>"Urner Barry's Seafood Price-Current"</b> Editor: Paul B. Brown, Jr. Market Reporters: James Kleny, Janice Schreiber, Angel Rubio, Nicole Bossemor Published Tuesday and Thursday in a variety of media by Urner Barry P.O. Box 385 Toms River, NJ 08754-0389 Copyright © 2015 Urner Barry - ISSN 0276-412X Phone 732-240-5230 - Fax 732-341-0891 - www.urnerbarry.com			
SHRIMP COMPLEX (Ex-Warehouse, East or West Coast, LTL)															
Sushi-On, Headless															
Count per lb.	Wild, Gulf of Mexico, Domestic Brown	Wild, Gulf of Mexico, Domestic White	Wild, Mexican, No. 1, White*	Wild, Mexican, No. 1, Brown*	Wild, Central & South American, White	Farm Raised, Central & South American, White	Farm Raised, Asian, White	Farm Raised, Central & South American, White, Head-On**	Count per lb.	HLSO Black Tiger Premium Grade	HLSO Black Tiger Commodity Grade	Farm Raised, Asian, Easy Peel, White	Farm Raised, Asian, Easy Peel, Black Tiger	Farm Raised, Asian, Easy Peel, Freshwater	
<10	13.50-13.60	13.50-13.60	-	-	-	-	-	-	-	2-4	-	-	-	-	-
<12	12.35-12.45	12.35-12.45	-	-	-	-	-	-	-	6-6	17.00-18.00	-	-	-	12.65-12.95
<15	11.75-11.85	11.75-11.85	-	-	10.70-10.80	-	-	<15	7.70-7.80	6-8	15.25-15.35	-	-	-	12.00-12.20
16-20	7.95-8.05	8.06-8.10	-	-	8.35-8.45	-	-	16-20	5.35-5.45	8-12	11.80-11.90	-	-	-	8.95-10.15
21-25	7.20-7.30	6.90-7.00	-	-	7.20-7.30	-	-	21-25	5.25-5.35	13-15	9.20-9.30	-	-	-	7.75-7.85
26-30	5.80-5.90	5.70-5.80	-	-	6.30-6.40	-	-	26-30	4.40-4.50	16-20	7.15-7.25	-	-	-	5.25-5.35
31-35	5.20-5.30	5.25-5.35	-	-	5.60-5.80	-	-	31-35	4.20-4.30	21-25	6.10-6.20	-	-	-	4.65-4.75
36-40	4.80-4.90	4.90-5.00	-	-	-	-	-	36-40	3.65-3.75	26-30	5.10-5.20	-	-	-	4.35-4.45
41-50	3.75-3.85	3.75-3.85	-	-	-	-	-	41-50	3.45-3.55	31-40	-	-	-	-	3.95-4.05
51-60	3.40-3.50	-	-	-	-	-	-	51-60	3.10-3.20	41-50	-	-	-	-	3.70-3.80
61-70	3.10-3.20	-	*FOB WC	*FOB WC	-	-	-	61-70	3.05-3.15	51-60	-	-	-	-	3.45-3.55
71-80	-	-	-	-	-	-	-	71-90	2.95-3.05	61-70	-	-	-	-	-
81-90	-	-	-	-	-	-	-	80-100	2.50-2.60	700-820	-	-	-	-	-
								111-130	-	<b>Shrimp Situation</b>					
								131-150	-	Latin American HLSO white shrimp are steady. A few offerings of 21-25 count shrimp trend slightly higher. 30-40 and 40-50 count head-on shrimp are about steady, smaller count shrimp are barely steady.					
Peeled, Headless, Finished Count															
Count per lb.	Cooked, Southeast Asian, Tail-On, Black Tiger	Cooked, Asian, Tail-Off, White	Cooked, Asian, Tail-Off, Black Tiger	Farm Raised, Southeast Asian, Raw P&O, Tail-On, Black Tiger	Farm Raised, Southeast Asian, Raw P&O, Tail-Off, White	Farm Raised, Southeast Asian, Raw P&O, Tail-Off, Black Tiger	Farm Raised, Asian, Raw P&O, Tail-Off, White	Count per lb.	Wild, Gulf of Mexico, Domestic, PUD	Wild, Central & South American, PUD	Count per lb.	Wild, Gulf of Mexico, Domestic, P&O, Tail-Off			
6-8	-	-	-	14.90-15.00	-	-	-	36-40	3.60-3.70	16-20	8.75-8.85				
8-12	-	-	-	13.00-13.10	-	-	-	41-50	3.30-3.40	21-25	7.85-7.95				
13-15	14.50-14.60	-	-	10.40-10.50	8.90-9.10	-	-	51-60	3.00-3.10	26-30	6.70-6.80				
16-20	10.25-10.35	9.40-9.60	-	8.10-8.20	6.20-6.30	-	4.35-6.45	61-70	2.70-2.80	31-35	5.70-5.80				
21-25	8.50-8.60	7.25-7.35	-	6.90-7.00	5.20-5.30	7.10-7.20	5.30-5.40	71-90	2.55-2.65	36-40	4.40-4.50				
26-30	6.40-6.50	6.25-6.35	-	5.90-6.00	4.80-4.90	6.15-6.25	4.95-5.05	91-110	2.15-2.25	41-50	3.80-3.90				
31-40	5.85-5.95	5.40-5.50	-	4.85-4.95	4.30-4.40	5.10-5.20	4.45-4.55	111-130	2.30-2.40	51-60	3.25-3.35				
41-50	5.50-5.60	5.10-5.20	-	4.85-4.95	4.30-4.40	5.10-5.20	4.25-4.35	131-150	2.25-2.35	61-70	3.00-3.10				
51-60	-	5.00-5.10	-	-	-	-	3.95-4.05	151-200	2.15-2.25	71-90	2.85-2.95				
61-70	-	4.90-5.00	-	-	-	-	3.80-3.90	201-300	1.95-2.05						
71-90	-	-	-	-	-	-	3.70-3.80	301-500	2.50-2.60						
91-110	-	-	-	-	-	-	-	-	-						

Figura 32. Precios Internacionales de camarón por URNER BARRY. Fuente y elaboración: URNER BARRY

Además, nos dieron a conocer la revista URNER BARRY, donde se observa los análisis realizados a nivel del mercado acuícola, con pronósticos de crecimiento en el transcurso de los años o meses, comportamiento de este mercado y sus expectativas. A continuación mostramos un extracto de la sección acuícola de la revista mencionada.



# Plenty of cod and pollock, less haddock expected for 2015 U.S. whitefish complex

by Paul Brown  
pbrownjr@urnerbarr.com



**COD**

In the first quarter of 2015 total U.S. fresh and frozen cod fillet imports were up over 32 percent to 10.2 million pounds. This is the highest volume of cod imported to the U.S. in the first quarter since 2011.



China continued as the top U.S. cod supplier, accounting for over a third of all cod imported to the market. Iceland was second followed by Norway. China accounts for roughly 50 percent of the world's processed H&G cod but does not participate as a cod fishing nation. China acts strictly as a processor that re-exports twice frozen cod products to major markets.

The bulk of commercially traded cod comes from just a couple sources. Atlantic

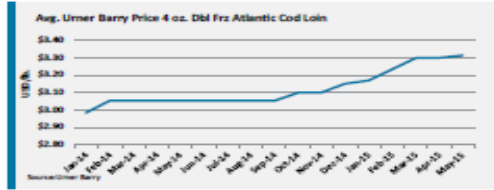
cod is caught primarily in the Barents Sea by Norway and Russia; Iceland rounds out a majority of the Atlantic supply. Pacific cod, meanwhile, is fished by the U.S. and Russia. The U.S. Commerce Department does not differentiate between species in its import data.

U.S. imports trended higher despite a 100,000 ton cut to the major Barents Sea fishery quota and a poor start to the fishing season in Norway.



Cod demand has trended higher in recent years. According to U.S. consumption data from the National Fisheries Institute, per capita cod consumption was up 16 percent in 2013. In fact, cod recorded the largest jump in per capita consumption among all whitefish options.

More cod demand in the U.S. is also evident as higher imports were met with an increase in wholesale prices. Urner Barry quotations for 4 oz. double frozen Atlantic loins climbed to three-year-high levels in the first quarter



and have held steady ever since. By May, minimum cod prices in Norway also reached record levels.

Meanwhile, European sales for frozen cod—particularly in the UK—fell in the first quarter while fresh cod sales boomed. In March, Norway's Seafood Export Council reported a 14 percent increase in first quarter fresh cod export values versus a 30 percent decline frozen export values.

Worth noting is how the stronger U.S. Dollar continues to make the U.S. an attractive market to sell to. This has been the case for shrimp and other seafood items since the end of 2014 and holds true for the cod sales to the U.S.

There appears to be more cod demand in the U.S. this year with imports trending notably higher in 2015 as prices hold steady at a three-year high heading into the summer months.

**HADDOCK**

Traders might be moving away from haddock this year after the market reached record prices in 2014. Prices have been in gradual decline since the start of 2015; average Urner Barry quotations in May for twice frozen 8/10 oz. product are down about 8 percent compared to

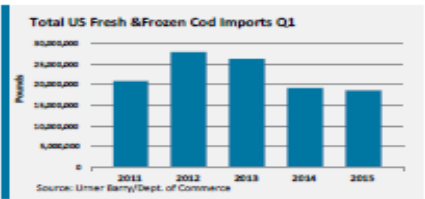
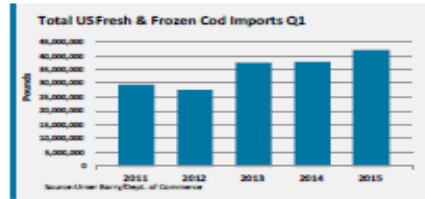
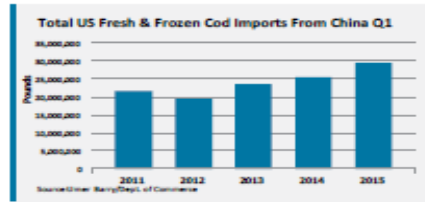


Figura 33. Página de información de mariscos de la revista URNER BARRY. Fuente y elaboración: URNER BARRY.

#### **4.6.2 Entrevista con el Departamento de Fiscalidad Internacional del Servicio de Rentas Internas Ecuatoriano.**

Nos comunicamos vía telefónica con el Departamento de Fiscalidad Internacional con el objetivo de que nos den su opinión sobre el método seleccionado para el análisis de Precios de Transferencia en las operaciones efectuadas entre **EMPACALI S.A.**, y sus Compañías relacionadas.

Primero le comunicamos al funcionario del SRI sobre las operaciones de **EMPACALI S.A.**, en este caso: clasificación, empaque, pelado, desvenado y empackado de camarón para exportación, así mismo comentamos sobre las tallas de camarón reales y marcadas que utiliza la Compañía en sus operaciones de exportación, es decir, existe en el control de embarque para exportar la talla real del producto la misma que fue adquirida y procesada para tener un control del mismo, y la talla marcada en la factura que generalmente es una talla menor , la cual posee un menor costo en el mercado.

El Funcionario nos preguntó si teníamos una fuente fiable para la utilización del método CUP, es decir utilizar precios comparables externos; a lo que respondimos que acudimos a recolectar los precios por fecha de embarque y tallas de camarón emitidos por la Subsecretaria de Acuicultura, la cual a su vez los obtuvo de precios internacionales publicados por la revista “URNER BARRY”, USA, el cual es proveedor líder de precios de mercado de diferentes productos alimenticios y en especial de mariscos.

El funcionario aceptó la aplicación del método CUP, afirmándonos que dichos precios emitidos por la Subsecretaria de Acuicultura son precios de mercado al momento de registrarse por precios internacionales , es decir que dichos precios

cumplen con plena competencia para el análisis a realizarse entre las operaciones de **EMPACALI S.A.** con sus Compañías Relacionadas.

Agradecemos al Funcionario por esclarecer las dudas sobre el caso expuesto, y se despidió poniéndose a nuestra disposición en el caso de cualquier inquietud adicional.

#### **4.7 Aplicación del método CUP en las transacciones efectuadas en la compañía EMPACALI S.A. a diciembre 31 del ejercicio económico 2014**

Según lo expuesto anteriormente procedemos a realizar el cálculo del análisis de precios de transferencia en transacciones con partes relacionadas siguiendo los siguientes pasos:

##### **Paso 1 – Recopilación de información en Departamento de Producción.**

Se solicitó a la Compañía el Control de Embarques de las exportaciones, el mismo que contiene la siguiente información:

- Fecha de embarque
- No. Facturación
- Destinatario de venta
- Tallas reales y marcadas en facturación del camarón exportado.
- Libras vendidas
- Precio de venta en libras
- Total de Ventas
- Otra información tales como orden de pedido, número de embarque, guías de remisión., etc.

Además, cabe recalcar que las transacciones de exportaciones fueron efectuadas 100% a Compañías Relacionadas ubicadas en jurisdicciones de menor imposición.

## **Paso 2 – Determinación de Precios Comparables Externos para la aplicación del método CUP.**

Se recolectaron los Precios establecidos emitidos por la Subsecretaría de Acuicultura durante el 2014.

En el proceso de investigación, dicha información fue proporcionada por la Subsecretaria de Acuicultura , con lo cual procedimos a realizar un cuadro comparativo por las diferentes variaciones durante el periodo 2014 según Acuerdo Ministerial N°089 publicada en el Registro Oficial N°86 del 17 de Mayo del 2007. (Ministerio de Agricultura, 2007)

La Subsecretaria de Acuicultura mediante sus acuerdos ministeriales emitidos mensualmente durante el periodo 2014 determina los precios referenciales que deben considerarse FOB (Free on Board) para la venta de camarón, considerando características (tallas) y pesos previo a su exportación, por lo que en función de estas variables, y tomando como referencia estos valores, se considera que es un referente confiable que puede ser utilizado para comparar transacciones de venta de este producto, para el cual hemos elegido el método del precio comparable no controlado CUP, cuyo análisis toma como referencia los precios establecidos por la Subsecretaria de Acuicultura, en el cual dichos precios se fundamenta en precios internacionales del camarón analizados por UNER BARRY, la cual considera información estadística de precios referenciales de camarón en función de aproximadamente 1,500 compañías que efectúan transacciones de venta de este producto a nivel

mundial según el Economista Orlando Crespo (Funcionario de la Subsecretaría de Acuacultura).

Además, este método CUP es aplicable en el caso de la compañía **EMPACALI S.A.** puesto que la normativa tributaria ecuatoriana determina que en las operaciones de exportación que se efectúen entre partes relacionadas, tengan como actividad principal los productos primarios y cotización en mercados internacionales, además que sus compañías relacionadas no son el destinatario efectivo del bien, como es el caso de la compañía sujeta al análisis.

Por lo tanto, para este Trabajo de Titulación nos basamos en considerar al CUP como el método más adecuado para evaluar las transacciones de exportación entre compañías relacionadas, tomando como referencia los precios de mercado de compañías independientes, tomado como referencia la fecha de embarque del producto.

En base a los descartes mencionados, ponemos a consideración este método que se encuentra relacionado a la estructura comercial, puesto que mantiene mayor cantidad de datos fiables, en busca de un resultado acorde al marco legal mediante comprobables de precios, de tal forma que podamos determinar si requiere a su vez de ajustes significativos.

Debemos mencionar que las directrices de la O.C.D.E., y las normativas tributarias en el Ecuador, determinan la aplicación de este método CUP, de tal forma que enfoquemos el análisis de manera más fiable con el objetivo y propósito del cumplimiento del principio de plena competencia.

**Tabla 33.** Plazo de Precios Referenciales por presentación de camarón según Acuerdo Ministerial N°089 – Publicado en Reg. Oficial N°86 - Mayo 17 del 2007.

Categorías	Código Producto	Plazo de Precios Referenciales Según Acuerdo Ministerial N°089											
		del 04 de Dic. del 2013 al 08 de Enero del 2014	del 09 de Enero al 23 de Feb. del 2014	del 24 de Feb. al 07 de Abril del 2014	Del 08 de Abril del 2014 al 11 de Mayo del 2014	del 12 de Mayo al 04 de Junio del 2014	del 05 de Junio al 07 de Julio del 2014	del 08 de Julio al 14 de Agosto del 2014	del 15 de Agosto al 14 de Septiembre del 2014	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre del 2014	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre del 2014	del 19 de Noviembre al 21 de Diciembre del 2014	Del 22 de Diciembre al 25 de Enero del 2015
Tipo Shell On white (Blanco) Por Libra	U-7	13.75	13.75	13.75	13.75	13.25	13.65	13.65	13.70	13.70	13.70	13.20	13.20
	U-10	13.35	13.35	13.35	13.35	12.80	13.35	13.35	13.30	13.35	13.35	12.80	12.80
	U-12	10.95	10.95	10.95	10.95	10.20	10.95	10.95	11.20	11.30	11.20	10.95	10.95
	U-15	8.65	8.65	8.65	8.65	7.25	8.65	8.65	8.70	8.75	8.70	10.15	10.30
	16-20	7.55	7.50	7.70	7.45	6.70	6.80	6.80	7.20	7.25	7.20	7.00	6.40
	21-25	7.20	7.20	7.40	7.15	6.40	6.20	6.05	6.55	6.65	6.65	6.40	6.05
	26-30	6.40	6.55	6.55	6.10	5.55	5.20	5.10	5.55	5.70	5.70	5.45	5.15
	31-35	5.45	5.40	5.35	5.05	4.75	4.35	4.20	4.65	4.80	4.80	4.60	4.25
	36-40	4.85	5.00	5.05	4.90	4.60	4.25	4.15	4.30	4.35	4.40	4.15	3.90
	41-50	4.20	4.55	4.80	4.75	4.50	4.20	4.05	3.85	3.85	3.95	3.75	3.45
	51-60	3.70	4.20	4.65	4.60	4.45	4.15	3.90	3.70	3.70	3.65	3.50	3.25
	61-70	3.60	4.00	4.45	4.55	4.40	4.10	3.85	3.60	3.60	3.60	3.45	3.15
	71-90	3.25	3.60	4.10	4.25	4.20	4.05	3.80	3.55	3.55	3.55	3.40	3.00
91-110	2.95	3.05	3.40	3.45	3.45	3.45	3.50	3.45	3.45	3.45	3.30	2.85	
110-UP	2.70	2.80	3.20	3.20	3.20	3.20	3.25	3.20	3.20	3.30	3.05	2.60	
Broken	Large	5.00	5.10	5.30	5.30	5.00	4.90	4.90	4.90	4.90	4.80	4.90	
	Medium	3.90	4.00	4.20	4.20	4.00	3.90	3.10	3.10	3.10	3.00	3.10	
	Small	3.45	3.50	3.60	3.60	3.60	3.50	2.70	2.70	2.70	2.60	2.70	
Camarón por tipo de presentación	IQF	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	+ 0.20 del precio Shell On Blanco	
	P & D	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	+ 0.30 del precio Shell On Blanco	
	TAILON	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	+ 0.40 del precio Shell On Blanco	
Tipo Shell On white (Blanco) Por Kilo	10-20	11.50	11.40	11.40	11.40	11.40	10.85	10.80	11.10	11.25	11.20	11.20	10.40
	20-30	11.10	11.00	11.00	11.00	11.00	10.45	10.40	10.70	10.85	10.80	10.80	10.00
	30-40	10.70	10.60	10.60	10.60	10.60	10.05	10.00	10.30	10.45	10.40	10.40	9.60
	40-50	9.60	9.40	9.15	8.60	8.60	7.85	7.75	7.75	7.85	7.70	7.80	7.40
	50-60	8.25	8.10	8.10	7.85	7.85	7.25	7.20	7.20	7.20	7.10	7.05	6.60
	60-70	7.50	7.45	7.40	7.40	7.40	6.85	6.80	6.55	6.55	6.40	6.25	5.70
	70-80	6.70	6.60	6.55	6.80	6.80	6.65	6.60	6.20	6.20	6.10	5.95	5.35
	80-100	6.35	6.25	6.25	6.60	6.60	6.55	6.40	6.10	6.15	5.90	5.65	5.10
	100-120	6.10	6.00	6.00	6.40	6.40	6.30	6.15	5.85	5.90	5.65	5.35	4.80
	120-140	5.90	5.80	5.80	5.80	5.80	6.05	5.90	5.60	5.65	5.40	5.10	4.60
140-200	5.65	5.55	5.55	5.55	5.55	5.80	5.65	5.35	5.40	5.15	4.90	4.30	

Fuente: (Ministerio de Agricultura, 2007). Elaboración: Los Autores

En la **Tabla No. 33** podemos observar los cambios en el precio por talla de camarón y por el periodo de tiempo establecido por la Subsecretaria de Acuacultura.

Estos precios son analizados por la revista internacional “URNER BARRY”, la cual proporciona los precios referentes a precios de camarón para su comercio en el exterior.

El Departamento de Gestión Acuícola de la Subsecretaria de Acuacultura; publica de manera permanente los precios FOB para que las Compañías exportadoras del sector de exportación de Camarón puedan considerar como referente en función de pesos y tallas a dicha información.

Debido a que los precios mencionados están de acuerdo a precios que se comercializan en el mercado internacional según la revista “URNER BARRY”, podemos confirmar que los precios FOB publicados por la Subsecretaría de Acuacultura son el referente más confiable que se puede utilizar para este tipo de transacciones, considerando que dichos precios se basan a los precios de mercado de exportación de dicho producto tomando como base la información de casi 1,500 compañías independientes. Los mismos que servirán de referencia para el análisis de las transacciones de **EMPACALI S.A** con sus Compañías relacionadas ubicadas en el exterior.

**Paso 3 – Comparación de precios de tallas reales procesadas vs precios de plena competencia.**

Se tomó del control de embarques, las tallas reales, es decir las tallas de camarón que fueron adquiridas y procesadas; y luego procedemos a determinar por periodo de fecha de embarque el precio establecido según los precios emitidos por la Subsecretaría de Acuacultura, sin requerir de ajustes por tratarse de precios FOB.

**Ejemplo:**

*Precios Referenciales Subsecretaria de Acuacultura.*

<b>Plazo de Precios Referenciales Según Acuerdo Ministerial N°089</b>		
<b>Categorías</b>	<b>Código Producto</b>	<b>Del 09 de Enero al 23 de Febrero del 2014</b>
<b>Tipo Shell On white (Blanco) por Libra</b>	<b>41-50</b>	4.55
	<b>51-60</b>	4.20
	<b>61-70</b>	4.00
	<b>71-90</b>	3.60
	<b>91-110</b>	3.05
	<b>110-UP</b>	2.80

*Control de Embarque*

<b>Fecha de Embarque</b>	<b>Fecha Sub. Acuacultura</b>	<b>Presentación</b>	<b>Talla real</b>	<b>Precio Sub Acuacultura.</b>
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	Libras	41-50	4.55

Como podemos observar en el ejemplo el embarque del 11 de enero fue clasificado por fecha referida por la Subsecretaria de Acuacultura entre el periodo 9 de enero al 23 de febrero del año 2014 y por la talla que fue procesada, en este caso 41/50 para determinar así el precio de plena competencia



**Paso 4 – Diferencias entre precios facturados por EMPACALI S.A. Vs precios de plena competencia.**

Se determinó la diferencia de los precios pactados y facturados entre **EMPACALI S.A.** y sus clientes, por fecha de embarque y tallas marcadas (no reales) vs los precios de plena competencia determinados en el paso 3.

**Ejemplo:**

Fecha de Embarque	Fecha Sub. Acuacultura	Presentación	Talla real	Talla marcada	Precio Sub Acuacultura (A)	Precio Empacali S.A. (B)	Diferencia precios por libra C=(A-B)
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	Libras	41-50	61-70	4.55	4.00	(0.55)

Como podemos observar en el ejemplo, en el recuadro en referencia tenemos el precio de plena competencia según los precios referenciales emitidos por la Subsecretaria de Acuacultura, el cual fue determinado en el paso anterior por US\$4,55 (A) según la talla real 41/50, y tenemos que el precio que facturó **EMPACALI S.A.** fue por US\$4,00 (B); obteniendo la diferencia entre estos por un monto de U\$0,55(C) por libra exportada.

**Paso 5 – Determinación de ajuste por libras/kilos exportados por embarque.**

Se multiplicó dicha diferencia de precios por el total de libras vendidas en cada embarque de exportación efectuado por la Compañía **EMPACALI S.A.**

**Ejemplo:**

Fecha de Embarque	Fecha Sub. Acuacultura	Presentación	Talla real	Talla marcada	Precio Sub Acuac.	Precio EMPACALI S.A.	Diferencia precios por Libra (C)	Libras exportadas (D)	Ajuste E(C*D)
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	Libras	41/50	61/70	4.55	4.00	(0.55)	5,958.37	(3.277.10)

En el ejemplo podemos observar que a la diferencia determinada en el paso 4 por US\$0.55 (C), se le multiplicó las 5,958 libras exportadas en dicho embarque(D), determinando una diferencia y en consecuencia el ajuste de dicho embarque por un monto total de US\$ 3,277.

#### **Paso 6 – Total de ajuste del análisis de precios de transferencia.**

Se sumó el total de los ajustes de cada embarque determinado en el paso 5 obteniendo el valor total de US\$ 1'532,632.70 el cual es el valor de ajuste que tendría que realizar la Compañía evaluada para que cumpla el principio de plena competencia, en sus operaciones con partes relacionadas.

El detalle del cálculo de los embarques, los cuales fueron transferidos por la Compañía se encuentran detallados en los Anexos 2 y 3.

### **4.8 Resumen de Cálculo de análisis de precios de transferencia por fecha de embarque**

En las Tablas No. 34 y 35, por tratarse de más de 2,000 embarques en el periodo fiscal 2014, para efectos de presentación solo consideramos en los siguientes resúmenes los embarques realizados con tallas marcadas (no reales), que fueron transferidas por la Compañía. Los cuales se encuentran detallados en los Anexo 2 y 3.

**Tabla 34.** Resumen de cálculo de análisis de precios de transferencia por libras de camarón cola exportado.

A	B	C	D	E	F	G
Fechas de embarque	Libras exportadas	Promedio de Precios de Tallas Reales	Promedio de Precios de Tallas Marcadas	Cálculo de plena competencia	Total Facturado por Empacali S.A.	Diferencia/Ajuste (US Dólares)
Al 8 de Enero del 2014	4.885,87	4,86	3,97	23.741,56	19.419,19	(4.322,37)
Del 9 de Enero al 23 de Febrero	455.044,75	5,00	4,29	2.276.419,41	1.951.755,99	(324.663,42)
Del 24 de Febrero al 7 de Abril	394.684,93	5,50	4,71	2.169.177,33	1.859.960,25	(309.217,08)
Del 8 de Abril al 11 de Mayo	172.830,84	5,01	4,48	866.345,48	773.549,91	(92.795,57)
Del 12 de Mayo al 4 de Junio	176.404,04	4,96	4,54	875.146,89	801.151,58	(73.995,31)
Del 5 de Junio al 7 de Julio	196.037,61	4,69	4,23	919.046,80	828.423,18	(90.623,62)
Del 8 de Julio al 14 de Agosto	157.142,52	4,50	4,01	707.455,54	630.779,20	(76.676,34)
Del 15 de Agosto al 14 de Sept.	190.798,24	4,30	3,86	819.750,06	736.606,76	(83.143,31)
Del 15 de Sept. al 12 de Octubre	196.826,33	4,57	3,92	900.361,93	771.757,60	(128.604,33)
Del 13 de Octubre al 18 de Nov.	194.220,02	4,55	3,98	884.059,27	772.833,32	(111.225,95)
Del 19 de Nov. al 21 de diciembre	141.595,06	4,24	3,69	599.991,96	521.835,88	(78.156,08)
Del 22 al 31 de Diciembre	1.850,05	3,90	3,45	7.215,20	6.382,67	(832,52)
				<b>Total transferido camarón cola</b>		<b>(1.374.255,90)</b>

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración: Los Autores**

**Tabla 35.** Resumen de cálculo de análisis de precios de transferencia por kilos de camarón entero exportado.

A	B	C	D	E	F	G
Fechas de embarque	Kilos exportados	Promedio de Precios de Tallas Reales	Promedio de Precios de Tallas Marcadas	Cálculo de plena competencia	Total Facturado por Empacali S.A.	Diferencia/Ajuste (US Dólares)
Al 8 de Enero del 2014	18.164,16	8,45	7,43	153.496,73	135.028,66	(18.468,07)
Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26.777,44	8,55	7,53	228.854,56	201.508,63	(27.345,93)
Del 24 de Febrero al 7 de Abril	19.587,20	9,28	8,46	181.789,00	165.681,20	(16.107,80)
Del 12 de Mayo al 4 de Junio	46.013,22	8,49	7,95	390.834,39	366.021,91	(24.812,48)
Del 5 de Junio al 7 de Julio	600,00	7,85	7,25	4.710,00	4.350,00	(360,00)
Del 8 de Julio al 14 de Agosto	24.746,00	8,15	7,53	201.655,70	186.364,16	(15.291,54)
Del 15 de Agosto al 14 de Sept.	4.660,00	8,03	7,66	37.412,00	35.698,00	(1.714,00)
Del 15 de Sept. al 12 de Octubre	22.287,24	7,72	7,04	171.949,23	156.954,53	(14.994,70)
Del 13 de Octubre al 18 de Nov.	55.368,06	6,98	6,43	386.572,49	355.768,22	(30.804,27)
Del 19 de Nov. al 21 de Diciembre	12.697,02	8,69	8,02	110.298,12	101.820,21	(8.478,02)
				<b>Total transferido camarón entero</b>		<b>(158.376,80)</b>
					<b>Total Ajuste</b>	<b>(1.532.632,70)</b>

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración: Los Autores**

En los cuales:

A: Fecha en la cual fue exportado el producto a sus Compañías relacionadas ubicadas en el exterior.

B: Libras exportadas según las fechas de embarque (A) en el caso de venta de camarón en colas, y camarón por medida en kilos exportados para el caso de venta de producto entero.

C: Promedio de precios de talla reales tomando en consideración precios referenciales (E), conforme a las fechas de embarque y las libras/kilos exportados según el caso (camarón colas, camarón entero)

D: Promedio de precios de talla considerados en la facturación total de EMPACALI S.A. durante las fechas de embarque y las libras/kilos exportados (B), las cuales difieren a los precios por talla reales considerados como precio comparado en el caso sujeto a análisis.

E: Cálculo del ingreso (precios reales) considerando las tallas de camarón conforme a las libras/kilos exportados, por los precios establecidos por la Subsecretaría de Acuacultura según la tallas y fechas de embarque (A)

F: Consiste en el precio de camarón por tallas marcadas (facturadas por EMPACALI S.A.), conforme a las libras/Kilos exportados.

G: La diferencia es determinada entre el cálculo de los precios de mercado (E) y el total facturado por **EMPACALI S.A** (F), durante las fechas de embarques; la suma de dichas diferencias determina el valor total que debe ser ajustado para que **EMPACALI S.A.** cumpla con el principio de plena competencia.

#### **4.9 Resumen de ajuste de precios de transferencia en EMPACALI S.A. por talla real y marcada.**

En el siguiente resumen podemos observar las diferencias de tallas reales y marcadas con sus respectivos valores globales de diferencia entre los precios de plena competencia y los facturados por La Compañía **EMPACALI S.A.** por fecha de embarque.

**Tabla 36.** Resumen de diferencias de precios de EMPACALI S.A. vs. Precios de mercado por talla en dólares por talla marcada vs. Talla real del producto, considerando los precios de mercado (URNER BARRY)

Talla Marcada	Talla Real															Total Diferencia /Ajuste	
	16/20	20/30	21/25	26/30	30/40	31/35	36/40	40/50	41/50	50/60	51/60	60/70	61/70	70/80	71/90		U/15
20/30				(37.712,55)													(37.712,55)
21/25	(320,48)															(1.452,61)	(1.773,09)
26/30	(32.181,06)		(14.911,75)														(47.092,81)
30/40							(8.011,22)										(8.011,22)
31/35			(117.826,59)	(64.828,09)													(182.654,68)
36/40			(180.826,84)	(206.258,47)		(28.169,76)											(415.255,07)
40/50		(9.159,49)			(15.143,76)							(1.223,55)					(25.526,80)
41/50				(3.688,52)		(74.181,44)	(124.965,90)										(202.835,85)
50/60							(67.547,94)										(67.547,94)
51/60				(73.519,51)		(1.529,99)	(167.579,90)		(41.191,85)								(283.821,25)
60/70									(41.639,10)								(41.639,10)
61/70								(82.768,03)			(4.665,39)						(126.748,83)
70/80												(22.940,10)			(39.315,41)		(22.940,10)
71/90											(6.064,02)		(61.062,97)				(67.127,00)
80/100														(1.946,40)			(1.946,40)
Totales	(32.501,53)	(9.159,49)	(313.565,19)	(386.007,13)	(15.143,76)	(103.881,19)	(300.557,02)	(67.547,94)	(123.959,88)	(41.639,10)	(11.952,97)	(22.940,10)	(61.062,97)	(1.946,40)	(39.315,41)	(1.452,61)	(1.532.632,70)

Podemos observar en el resumen presentado en la **tabla No.36** Los precios transferidos por EMPACALI S.A. a sus relacionadas del exterior, corresponden principalmente a las tallas de camarón cola, las cuales difieren a los precios de mercado.

A continuación reveláramos el impacto tributario en los estados financieros del ejercicio económico sujeto al análisis por el ajuste de precios de transferencia a la compañía **EMPACALI S.A.**

**Tabla 37.** Escenarios de Conciliación Tributaria considerando o no el ajuste de análisis de Precios de Transferencia.

<b>EMPACALI S .A.</b>			
<b>CONCILACION TRIBUTARIA</b>			
<b>Año fiscal 2014</b>			
<b>Expresado en US Dólares americanos</b>			
<b><u>CÁLCULO DE LA PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</u></b>	<b>Escenario (A) Sin Ajuste de PT</b>	<b>Escenario (B ) Con ajuste de PT</b>	<b>Diferencia</b>
Utilidad del Ejercicio	1,882,477.80	1,882,477.80	-
<b>Más:</b>			
Ajuste por precios de transferencia		1,532,632.70	1,532,632.70
<b>BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES</b>	<b>1,882,477.80</b>	<b>3,415,110.50</b>	<b>1,532,632.70</b>
<b>PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>	<b>282,371.67</b>	<b>512,266.58</b>	<b>229,894.91</b>
			-
<b><u>CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO</u></b>			
<b>UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>1,882,477.80</b>	<b>1,882,477.80</b>	
<b>Menos:</b>			
Amortización de Pérdidas Tributarias	(24,296.13)	(24,296.13)	-
Participación a Trabajadores	(282,371.67)	(512,266.58)	(229,894.91)
Otras Rentas Exentas	(26,775.00)	(26,775.00)	-
Deducción por incremento neto de empleados	(2,941.99)	(2,941.99)	-
<b>Más:</b>			
Gastos no deducibles locales	114,129.59	114,129.59	-
Participación de trabajadores atribuible a ingresos exentos	94.65	94.65	-
Ajuste por precios de transferencia		1,532,632.70	1,532,632.70
			-
<b>BASE IMPONIBLE PARA EL IMPUESTO A LA RENTA TARIFA 22%</b>	<b>1,660,317.25</b>	<b>2,963,055.05</b>	<b>1,302,737.80</b>
			-
<b>IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO</b>	<b>365,269.80</b>	<b>651,872.11</b>	<b>286,602.31</b>
			-
<b><u>CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR / SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE</u></b>			
<b>IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO</b>			
<b>Menos:</b>			
Anticipo Determinado Correspondiente al Ejercicio Fiscal Corriente	(343,886.42)	(343,886.42)	-
			-
<b>IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO</b>			
			-
<b>Mas:</b>			
Saldo del Anticipo Pendiente de Pago	94,001.74	94,001.74	-
<b>Menos:</b>			
Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal	(5,456.29)	(5,456.29)	-
Crédito Tributario de Años Anteriores	(52,644.35)	(52,644.35)	-
Crédito Tributario Generado por Impuesto a la Salida de Divisas	(22,971.52)	(22,971.52)	-
<b>IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR</b>	<b>34,312.95</b>	<b>320,915.26</b>	<b>286,602.31</b>

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración: Los Autores**

Como se muestra en la **Tabla No. 37**, describimos los efectos que tendremos que considerar en la respectiva conciliación tributaria, en la que podremos visualizar el efecto del ajuste de precios de transferencia, considerando el escenario de la compañía sin ajuste y el escenario de la compañía con ajuste, en el cual verificamos el importe del impuesto a la renta correspondiente que debería ser objeto de tributación al SRI.

### **Escenario A**

En este escenario podemos observar el impacto tributario sin considerar el ajuste por precios de transferencias, obteniendo como resultado un 15% de participación a trabajadores de US\$ 282,371.67, impuesto a la renta causado de US\$ 365,269.80, y consecuentemente un impuesto a la renta a pagar por US\$ 34,312.95 luego de considerar los anticipos y demás créditos tributarios que la compañía tiene derecho.

### **Escenario B**

De acuerdo a la preparación de la conciliación tributaria presentada, podemos observar el impacto tributario por ajuste de precios de transferencias por un importe de US\$ 1'532,632.70, en el cual aplicando el método CUP, se obtuvo un 15% de participación a trabajadores de US\$ 512,266.58, impuesto a la renta causado de US\$ 651,872.11, y consecuentemente un impuesto a la renta a pagar por US\$ 320,915.26, luego de considerar los anticipos y demás créditos tributarios correspondientes.

De esta forma podemos concluir que existe un impacto tributario por un monto de UD\$ 286,602.31, en relación al impuesto a la renta causado por la aplicación del método CUP, De tal forma queda expresado los estados



financieros de la compañía **EMPACALI S.A.**, en donde se mostrará en forma comparativa este análisis.

**Tabla 38.** Estado de Situación Financiera de EMPACALI S.A.

<b>EMPACALI S.A.</b>			
<b>Estado de situación financiera</b>			
<b>Por el año terminado al 31 de Diciembre del 2014</b>			
<b>Expresado en US Dólares americanos</b>			
	<b>Escenario (A)</b>	<b>Escenario (B)</b>	
	<b>Sin Ajuste PT</b>	<b>Con Ajuste de PT</b>	<b>Diferencias</b>
<b>Activo</b>	<b>10,874,145.45</b>	<b>10,874,145.45</b>	<b>-</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>5,929,167.30</b>	<b>5,929,167.30</b>	<b>-</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	925,203.30	925,203.30	-
Cuentas por cobrar Clientes	103,778.85	103,778.85	-
Otras cuentas por cobrar	201,647.25	201,647.25	-
Inventarios	3,741,594.15	3,741,594.15	-
Otros activos corrientes	17,339.70	17,339.70	-
Crédito tributario IVA	939,131.55	939,131.55	-
Crédito Tributario Renta	472.5	472.5	-
<b>Activo no corriente</b>	<b>4,944,978.15</b>	<b>4,944,978.15</b>	<b>-</b>
Propiedad Planta y equipo	5,509,425.60	5,509,425.60	-
Depreciación acumulada	(580,529.25)	(580,529.25)	-
Activos Intangibles	8,704.50	8,704.50	-
Otros activos no corrientes	7,377.30	7,377.30	-
<b>Pasivos</b>	<b>9,585,870.00</b>	<b>10,102,367.22</b>	<b>516,497.22</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>9,513,768.60</b>	<b>10,030,265.82</b>	<b>516,497.22</b>
Cuentas por pagar proveedores	720,035.40	720,035.40	-
Otras cuentas por pagar	7,857,808.98	7,857,808.98	-
Cuentas por cobrar relacionadas	303,904.65	303,904.65	-
Otros pasivos corrientes	64,266.30	64,266.30	-
Impuesto a la renta por pagar	34,312.95	320,915.26	286,602.31
Participación de trabajadores	282,371.67	512,266.58	229,894.91
Obligaciones fiscales	93,936.15	93,936.15	-
Provisión Beneficios Sociales	157,132.50	157,132.50	-
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>72,101.40</b>	<b>72,101.40</b>	<b>-</b>
Provisión por Jubilación patronal	67,725.00	67,725.00	-
Provisión por desahucio	4,376.40	4,376.40	-
<b>Patrimonio</b>	<b>1,288,275.45</b>	<b>771,778.23</b>	<b>(516,497.22)</b>
<b>Capital</b>	<b>52,500.00</b>	<b>52,500.00</b>	<b>-</b>
Capital social	52,500.00	52,500.00	-
<b>Reservas</b>	<b>34,240.50</b>	<b>34,240.50</b>	<b>-</b>
Reserva Legal	34,240.50	34,240.50	-
<b>Resultados</b>	<b>1,201,534.95</b>	<b>685,037.73</b>	<b>(516,497.22)</b>
Adopción por primera vez de las NIIF	(6,904.80)	(6,904.80)	-
Utilidades retenidas	(26,396.58)	(26,396.58)	-
Utilidad del presente ejercicio	1,234,836.33	718,339.11	(516,497.22)
<b>Total Pasivos + Patrimonio</b>	<b>10,874,145.45</b>	<b>10,874,145.45</b>	<b>-</b>

**Fuente: EMPACALI S.A.**

**Elaboración: Los autores**

Como se observa en la **Tabla No. 38**, observamos que el principal impacto en el Estado de Situación financiero, corresponden a las provisiones de participación de trabajadores e impuesto a la renta por pagar registradas en el Pasivo de la Compañía, la cual fueron registradas conforme a los resultados que hemos obtenido al momento de analizar la conciliación tributaria del respectivo escenario.

Además, podemos observar el impacto a nivel de patrimonio, al disminuir la utilidad del presente ejercicio por el impuesto a la renta causado que obliga a ser revelado para la presentación formal de los estados financieros los organismos de control como SRI y Superintendencias de Compañías.

La utilidad neta a distribuir a los accionistas obtiene cambios relevantes con una diferencia por US\$ 516,497.22 entre considerar o no el ajuste de precios de transferencia, previo a su presentación anual al SRI, mediante el formulario 101 “Declaración del impuesto a la renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimiento permanentes”, donde se especifica el detalle de las cuentas y consecuentemente la respectiva conciliación tributaria.

**Tabla 39.** Estado de Resultado Integral de **EMPACALI S.A.**

EMPACALI S.A. Estado de resultados integral por el año terminado al 31 de Diciembre del 2014			
Expresado en US Dólares americanos	Escenario (A)	Escenario (B)	Diferencias
	Sin Ajuste PT	Con Ajuste de PT	
<b>Ingresos</b>	<b>80,421,569.55</b>	<b>80,421,569.55</b>	-
<b>Ingresos por actividades ordinarias</b>	80,421,569.55	80,421,569.55	-
Ingresos	80,362,868.25	80,362,868.25	-
otros Ingresos	58,701.30	58,701.30	-
<b>Egresos</b>	<b>(78,539,091.75)</b>	<b>(78,539,091.75)</b>	-
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(76,623,162.00)</b>	<b>(76,623,162.00)</b>	-
Costo de bienes vendidos	(76,623,162.00)	(76,623,162.00)	-
<b>Gastos Generales</b>	<b>(1,915,929.75)</b>	<b>(1,915,929.75)</b>	-
Gastos administrativos	(1,035,942.60)	(1,035,942.60)	-
Gastos de ventas	(640,005.45)	(640,005.45)	-
Gastos Financieros	(239,981.70)	(239,981.70)	-
<b>Utilidad antes de participación de trabajadores</b>	<b>1,882,477.80</b>	<b>1,882,477.80</b>	-
Participación de trabajadores	(282,371.67)	(512,266.58)	(229,894.91)
<b>Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>1,600,106.13</b>	<b>1,370,211.22</b>	<b>(229,894.91)</b>
Impuesto a la renta corriente	(365,269.80)	(651,872.11)	(286,602.31)
<b>Utilidad neta del presente ejercicio</b>	<b>1,234,836.33</b>	<b>718,339.11</b>	<b>(516,497.22)</b>

**Fuente:** EMPACALI S.A.

**Elaboración:** Los autores

En la **tabla No. 39** podemos observar la utilidad neta del presente ejercicio por un monto de US\$ 718,339.11, mientras que la utilidad neta al no considerar el ajuste es de US\$ 1'234,836.33. La utilidad neta del presente ejercicio obtiene diferencias a nivel de patrimonio debido a los resultados obtenidos al considerar los ajustes por precios de transferencias.

## Capítulo V

### 5. Conclusiones y Recomendaciones

#### 5.1 Conclusiones.

De acuerdo al crecimiento efectuado en el Sector Acuícola-Camaronero durante el transcurso de últimos cinco años a la actualidad, ha tomado gran importancia el nivel de exportación de camarón que ocupa dicho sector dentro de la participación de la economía ecuatoriana, el mismo que representa el 6.9% de acuerdo a la información del PIB proporcionada por el Banco Central del Ecuador, por tanto, considerando que las transacciones que se pueden dar entre compañías que se dedican a actividades de producción y comercialización de camarón son importantes, resulta necesario efectuar un análisis a las transacciones de mercado existentes en materia de precios de transferencia con la finalidad que las rentas que se originan por la venta de estos productos sean conforme a los precios referenciales de mercado vigentes, y en consecuencia, cumplan con los principios de plena competencia.

El Análisis de precios de transferencia determina de manera objetiva que las transacciones efectuadas entre Compañías Relacionadas cumplan el principio de plena competencia conforme al marco legal, facilitando de esta manera, la identificación de los principales ajustes conforme a los precios comparables (UNER BARRY), de tal forma que pueda definirse los resultados obtenidos dentro del ejercicio económico 2014.

En efecto, se concluye que dentro de la investigación que hemos efectuado, hemos determinado que las transacciones efectuadas por **EMPACALI S.A.** no

consideran los precios referenciales por talla conforme a la información proporcionada, y en consecuencia, la compañía requiere que se efectúe el correspondiente ajuste de precios de transferencia con la finalidad que las rentas originadas por la transacción en el ejercicio económico 2014, se hayan efectuado a los mismos precios que han establecido compañías independientes, las cuales son el referente considerando el resultado de precios de mercado establecidos por UNER BARRY. En función a lo descrito, los precios establecidos en algunos embarques de exportación de camarón realizados entre **EMPACALI S.A.**, y sus compañías relacionadas no cumplen el principio de plena competencia, conforme hemos demostrado en el análisis efectuado conforme a las operaciones efectuadas, el cual se encuentra documentado en el capítulo 4 del presente Trabajo de Titulación.

De tal forma que estos precios pactados difieren a los precios de mercado referenciales, debido a la inconsistencia de presentación de tallas del camarón de exportación (tallas marcadas no reales) en relación a los precios de tallas reales en operaciones similares de negocios por partes independientes, dando como resultados diferencias en la determinación de la renta a entidades tributarias, lo cual en su defecto trae como consecuencia una menor recaudación de impuestos, siendo así de relevante el análisis que hemos efectuado para dar cumplimiento al marco legal que rige estas transacciones.

En el determinado ajuste por precios de transferencia, el importe asciende a US\$ 1'532,632.70, siendo este rubro considerado tanto para el 15% de participación a trabajadores, así como también dentro del casillero 814 en la conciliación tributaria del Formulario 101 "Declaración del impuesto a la renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimiento permanentes", para efectos de la determinación del impuesto a la renta, previa a su presentación y declaración fiscal correspondiente al ejercicio económico 2014.

En base a lo expuesto, se determina que dicho ajuste origina un incremento en el 15% de participación a trabajadores de US\$ 229,894.91, así como también un efecto en la base imponible sujeta a impuesto a la renta, la cual al incrementarse por este efecto, EMPACALI S.A. debe cancelar un impuesto adicional de US\$ 286,602.31.

## **5.2 Recomendaciones.**

Acorde al análisis de precios de transferencia realizada a la compañía **EMPACALI S.A.**, se recomienda:

- Discontinuar la política de exportar tallas marcadas (no reales), debido a que estas poseen un precio menor en el mercado en comparación de las tallas reales, lo que genera un impacto en el volumen de ingresos y consecuentemente a los beneficios obtenidos en este y los posteriores periodos fiscales.
- Realizar el respectivo ajuste con el importe de US\$ 1'532,632.70, para de esta manera presentar una renta acorde al principio de plena competencia, con el objetivo de evitar posibles observaciones o glosas por la Administración Tributaria ecuatoriana (SRI).
- Implementar una política de revisión periódica de precios por tallas reales de acuerdo a los emitidos por la Subsecretaria de Acuicultura por fecha de embarque, con el propósito de presentar los ingresos acorde a precios de mercado.
- Ejercer un mejor control en las transacciones con relacionadas para dar cumplimiento a las directrices que han proporcionado la O.C.D.E., además de la normativa que corresponde a las transacciones vinculadas reguladas por la autoridad tributaria ecuatoriana.

## Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2015). *www.bce.fin.ec*.
- Banco Central del Ecuador, (BCE). (Enero de 2015). *Información Estadística Mensual*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- bpmconsultantsgroup. (2015). *www.bpmconsultantsgroup.com*. Obtenido de <http://www.bpmconsultantsgroup.com/Precios-de-Transferencia.html>
- Eurosocial. (2008). *http://www.eurosocialfiscal.org/*. Obtenido de [http://www.eurosocialfiscal.org/uploads/documentos/20080513\\_100555\\_ECUADOR.pdf](http://www.eurosocialfiscal.org/uploads/documentos/20080513_100555_ECUADOR.pdf)
- Funcion Ejecutiva. (2015). reglamento de aplicacion de la ley del regimen tributario interno . Quito, Ecuador.
- Instituto Nacional de Pesca, (. (2011). Acuerdo Ministerial No. 281. En (. Instituto Nacional de Pesca. Quito, Ecuador.
- Internas, S. d. (17 de Julio de 2015). *Ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia*. Obtenido de [file:///C:/Users/angie.gutierrez/Downloads/Ficha%20T%C3%A9cnica%20Estandarizaci%C3%B3n%20IPT%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/angie.gutierrez/Downloads/Ficha%20T%C3%A9cnica%20Estandarizaci%C3%B3n%20IPT%20(2).pdf)
- la comisión de legislación y codificación. (2015). Ley del Regimen Tributario Interno. Quito, Ecuador.
- La comision de Legislacion y codificación. (2015). Ley del Regimen Tributario Interno, (L.O.R.T.I.). En *Partes Relacionadas* . Quito, Ecuador.
- la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (. (Once de Enero de 2010). *www.oecd.org*. Obtenido de <http://www.oecd.org/newsroom/chileprimerpaissudamericanomiembrodelaoocde.htm>
- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (. (1995). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Paris, Francia: Secretaría

de Hacienda y Crédito Público, Servicio de Administración Tributaria, para la edición en español.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.C.D.E). (1995). *oecd.org*. Obtenido de <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>

la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (O.E.C.D.). (2015). *www.oecd.org*. Obtenido de <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/laocdeenmexico.htm>

la comisión de legislación y codificación. (2013). *Código Civil*. Quito, Ecuador.

Latinoamerica, S. (2015). *www.smsecuador.ec*. Obtenido de <http://www.smsecuador.ec/wp-content/uploads/2015/06/Precios-de-Transferencia-en-Ecuador.pdf>

Ledesma Reinoso, M. A. (2011). *Análisis y evaluación administrativo financiera de precios de transferencia del contribuyente Lizano e Hijos*. Sangolquí: Escuela Politécnica del Ejército.

Manya, M. (Junio, 2009). *Apuntes de Fiscalidad Internacional*. Guayaquil, Ecuador: TRENIO S.A., Lcda. Jullissa Moreira Fabiani.

Martínez Álvarez, E. M. (2010). <http://www.gobiernodecanarias.org/>. Obtenido de [http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/recursos/pdf/revista/Revista32/RevistaHC-32\\_02.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/recursos/pdf/revista/Revista32/RevistaHC-32_02.pdf)

Ministerio de Agricultura, G. y. (2007). *Registro Oficial No. 86*. Quito, Ecuador .

Ministerio de asuntos exteriores y de cooperación . (s.f.). <http://www.exteriores.gob.es/>. Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OCDE/es/queues2/Paginas/Pa%C3%ADses-Miembros.aspx>

Servicio de Rentas Internas. (2012). Circular NAC-DGECCGC12-000014. Quito, Ecuador .



- Servicio de Rentas Internas, (SRI). (2006). *NAC-DGER2005-0640* . Quito, Ecuador.
- Servicio de Rentas Internas, (SRI). (2015). *Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455*. Quito, Ecuador.
- Servicio de Rentas Internas, S. (2015). *Resolución NAC-DGERCGC15-00000052*. Quito, Ecuador.
- The Organisation for Economic Co-operation and Development, (O.E.C.D.). (2015). *www.oecd.org*. Obtenido de <http://www.oecd.org/about/history/>
- Timothy Douppnik, Hector Perea. (2007). *Contabilidad Internacional*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Union General de Trabajadores, (UJAEN). (2014). <http://www.ujaen.es/>. Obtenido de [http://www.ujaen.es/huesped/fete-ugt/documentos/pas\\_l/parentescos.pdf](http://www.ujaen.es/huesped/fete-ugt/documentos/pas_l/parentescos.pdf)
- Universal, H. (Septiembre de 2010). *www.historiacultural.com* . Obtenido de <http://www.historiacultural.com/2010/09/plan-marshall.html>

## ANEXOS

**Anexo 1: Listado de Paraísos fiscales según NAC-DGERCGC15-0000052 publicada en el segundo suplemento del registro oficial No. 430 de fecha 3 de febrero de 2015.**

No.	Paraíso Fiscal
1	ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
2	ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
3	ARCHIPIELAGO DE SVALBARD
4	ARUBA
5	BARBADOS (Estado independiente)
6	BELICE (Estado independiente)
7	BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
8	BONAIRE, SABA Y SAN EUSTAQUIO
9	BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
10	CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campione d'Italia)
11	COLONIA DE GIBRALTAR
12	COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
13	CURAZAO
14	ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
15	ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
16	ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
17	ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
18	EMIRATOS ARABES UNIDOS (Estado independiente)
19	FEDERACION DE SAN CRISTOBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)
20	GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO
21	GROENLANDIA
22	GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
23	ISLA DE ASCENSION
24	ISLAS AZORES
25	ISLAS CAIMAN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
26	ISLAS CHRISTMAS
27	ISLA DE COCOS O KEELING
28	ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
29	ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
30	ISLA DE NORFOLK

31	ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELON
32	ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm)
33	ISLA QESHM
34	ISLAS SALOMON
35	ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autonomo del Reino Unido)
36	ISLAS VIRGENES BRITANICAS (Territorio no autOnomo del Reino Unido)
37	ISLAS VIRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
38	KIRIBATI
39	LABUAN
40	MACAO
41	MADEIRA (Territorio de Portugal)
42	MANCOMUNIDAD DE DOMINICA (Estado asociado)
43	MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
44	MYANMAR (ex Birmania)
45	NIGERIA
46	NIUE
47	PALAU
48	PITCAIRN
49	POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
50	PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
51	PRINCIPADO DE MONACO
52	PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
53	REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
54	REINO DE TONGA (Estado independiente)
55	REMO HACHEMITA DE JORDANIA
56	REPUBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
57	REPUBLICA DE ALBANIA
58	REPUBLICA DE ANGOLA
59	REPUBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
60	REPUBLICA DE CHIPRE
61	REPUBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)
62	REPUBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
63	REPUBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
64	REPUBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
65	REPUBLICA DE MALTA (Estado independiente)
66	REPUBLICA DE MAURICIO
67	REPUBLICA DE NAURU (Estado independiente)
68	REPUBLICA DE PANAMA (Estado independiente)
69	REPUBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)

70	REPUBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
71	REPUBLICA DE TFINAZ
72	REPUBLICA DE VANUATU
73	REPUBLICA DEL YEMEN
74	REPUBLICA DEMOCRATICA SOCIALISTA DE SRI LANKA
75	SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
76	SAMOA OCCIDENTAL
77	SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
78	SANTA ELENA
79	SANTA LUCIA
80	SAN MARTIN
81	SERENISIMA REPUBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
82	SULTANADO DE OMAN
83	TOKELAU
84	TRIESTE (Italia)
85	TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)
86	TUVALU
87	ZONA LIBRE DE OSTRAVA

## Anexo 2: Cálculo de análisis de Precios de Transferencias de las exportaciones de camarón cola efectuadas entre EMPACALI S.A., y sus Compañías Relacionadas.

Fecha de Embarque	Fecha Sub. Acuicultura	Talla real	Talla marcada	A	B	C	D=(B-C)	A'D
				Libras exportadas	Precio Empacali S.A.	Precio Sub Acuicultura.	Diferencia precios por libra	Diferencia/Ajuste (US Dólares)
02-ene	Al 8 de Enero del 2014	26/30	36/40	1.464,06	4,85	6,40	(1,55)	(2.269,29)
02-ene	Al 8 de Enero del 2014	41/50	61/70	3.421,81	3,60	4,20	(0,60)	(2.053,08)
09-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	31/35	2.380,97	5,40	6,55	(1,15)	(2.738,11)
09-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	3.483,27	4,20	4,55	(0,35)	(1.219,14)
09-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	30/40	8.465,66	4,81	5,00	(0,19)	(1.608,48)
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	2.610,33	4,55	5,40	(0,85)	(2.218,78)
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	5.958,37	4,20	5,00	(0,80)	(4.766,70)
11-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	5.958,37	4,00	4,55	(0,55)	(3.277,10)
14-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	837,75	4,20	4,55	(0,35)	(293,21)
14-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	30/40	7.672,01	4,81	5,00	(0,19)	(1.457,68)
15-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	21/25	31/35	5.674,64	5,40	7,20	(1,80)	(10.214,35)
15-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	51/60	71/90	5.703,01	3,60	4,20	(0,60)	(3.421,81)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	3.240,76	5,00	6,55	(1,55)	(5.023,18)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	2.204,60	4,55	5,40	(0,85)	(1.873,91)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	5.665,82	4,20	5,00	(0,80)	(4.532,66)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	6.878,35	4,00	4,55	(0,55)	(3.783,09)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	1.940,73	5,00	6,55	(1,55)	(3.008,13)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	2.570,61	4,55	5,40	(0,85)	(2.185,02)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	3.404,78	4,20	5,00	(0,80)	(2.723,83)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	36/40	3.439,18	5,00	5,40	(0,40)	(1.375,67)
16-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	2.491,20	4,20	4,55	(0,35)	(871,92)
22-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	31/35	2.204,60	5,40	6,55	(1,15)	(2.535,29)
22-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	4.276,92	4,55	5,00	(0,45)	(1.924,62)
22-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	6.768,12	4,20	4,55	(0,35)	(2.368,84)
22-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	51/60	61/70	4.475,34	4,00	4,20	(0,20)	(895,07)
23-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	61/70	71/90	36.682,80	3,60	4,00	(0,40)	(14.673,12)
29-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	30/40	2.138,46	4,81	5,00	(0,19)	(406,31)
29-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	30/40	11.508,01	4,81	5,00	(0,19)	(2.186,52)
29-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	20/30	9.281,37	4,99	6,55	(1,56)	(14.478,93)
29-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	20/30	8.289,30	4,99	6,55	(1,56)	(12.931,30)
30-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	61/70	71/90	39.682,80	3,60	4,00	(0,40)	(15.873,12)
03-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	10.375,73	4,55	5,00	(0,45)	(4.669,08)
03-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	7.265,13	4,20	5,00	(0,80)	(5.812,10)
05-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	8.114,74	4,20	5,00	(0,80)	(6.491,79)
05-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	9.987,37	4,00	4,55	(0,55)	(5.493,05)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	21/25	36/40	2.752,20	5,00	7,20	(2,20)	(6.054,84)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	41/50	1.844,26	4,55	6,55	(2,00)	(3.688,52)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	3.035,93	4,20	5,00	(0,80)	(2.428,75)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	5.135,55	4,00	4,55	(0,55)	(2.824,55)
11-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	4.409,20	4,55	5,00	(0,45)	(1.984,14)
11-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	5.511,50	4,20	4,55	(0,35)	(1.929,03)
11-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	51/60	61/70	2.292,78	4,00	4,20	(0,20)	(458,56)
11-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	2.553,59	4,55	5,40	(0,85)	(2.170,55)
11-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	2.553,59	4,20	5,00	(0,80)	(2.042,87)

12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	2.553,59	5,00	6,55	(1,55)	(3.958,06)
12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	36/40	5.776,05	5,00	5,40	(0,40)	(2.310,42)
12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	5.643,78	4,55	5,00	(0,45)	(2.539,70)
12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	4.519,43	4,20	4,55	(0,35)	(1.581,80)
12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	7.850,32	4,55	5,00	(0,45)	(3.532,64)
12-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	5.403,21	4,20	4,55	(0,35)	(1.891,12)
15-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	1.588,90	4,20	5,00	(0,80)	(1.271,12)
15-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	5.703,01	4,00	4,55	(0,55)	(3.136,66)
17-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	30/40	12.380,18	4,81	5,00	(0,19)	(2.352,23)
17-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	51/60	61/70	2.995,26	4,00	4,20	(0,20)	(599,05)
17-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	41/50	3.593,50	4,55	5,00	(0,45)	(1.617,07)
17-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	51/60	3.284,85	4,20	4,55	(0,35)	(1.149,70)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	4.255,98	4,55	5,40	(0,85)	(3.617,58)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	4.255,98	4,20	5,00	(0,80)	(3.404,78)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	2.553,59	4,00	4,55	(0,55)	(1.404,47)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	2.050,28	5,00	6,55	(1,55)	(3.177,93)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	3.306,90	4,55	5,40	(0,85)	(2.810,87)
18-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	2.292,78	4,20	5,00	(0,80)	(1.834,23)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	21/25	31/35	4.232,83	5,40	7,20	(1,80)	(7.619,10)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	1.719,59	5,00	6,55	(1,55)	(2.665,36)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	7.517,69	4,55	5,40	(0,85)	(6.390,03)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	6.635,85	4,20	5,00	(0,80)	(5.308,68)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	2.623,47	4,00	4,55	(0,55)	(1.442,91)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	21/25	31/35	1.986,12	5,40	7,20	(1,80)	(3.575,02)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	26/30	36/40	2.127,99	5,00	6,55	(1,55)	(3.298,38)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	31/35	41/50	3.092,68	4,55	5,40	(0,85)	(2.628,78)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	36/40	51/60	4.653,21	4,20	5,00	(0,80)	(3.722,56)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	41/50	61/70	3.149,43	4,00	4,55	(0,55)	(1.732,18)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	61/70	71/90	39.497,61	3,60	4,00	(0,40)	(15.799,05)
20-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	21/25	36/40	26.081,00	5,00	7,20	(2,20)	(57.378,20)
24-feb	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	2.225,54	5,05	5,35	(0,30)	(667,66)
24-feb	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	4.228,53	4,10	4,45	(0,35)	(1.479,99)
26-feb	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	1.335,33	4,10	4,45	(0,35)	(467,36)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	2.336,88	4,80	5,05	(0,25)	(584,22)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	51/60	2.314,83	4,65	4,80	(0,15)	(347,22)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	51/60	61/70	2.314,83	4,45	4,65	(0,20)	(462,97)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	51/60	7.383,67	4,65	4,80	(0,15)	(1.107,55)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	36/40	6.812,21	5,05	6,55	(1,50)	(10.218,32)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	51/60	4.365,11	4,65	5,05	(0,40)	(1.746,04)
02-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	51/60	2.682,03	4,65	4,80	(0,15)	(402,30)
05-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	21/25	36/40	24.039,21	5,05	7,40	(2,35)	(56.492,14)
05-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	61/70	71/90	1.984,14	4,10	4,45	(0,35)	(694,45)
06-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	41/50	912,70	4,80	5,35	(0,55)	(501,99)
06-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	51/60	3.103,19	4,65	5,05	(0,40)	(1.241,28)
06-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	45.401,09	4,80	5,05	(0,25)	(11.350,27)
06-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	8.546,09	5,05	5,35	(0,30)	(2.563,83)
11-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	31/35	1.246,30	5,35	6,55	(1,20)	(1.495,57)
11-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	2.937,72	5,05	5,35	(0,30)	(881,32)
11-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	3.306,90	4,80	5,05	(0,25)	(826,73)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	2.270,05	4,10	4,45	(0,35)	(794,52)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	36/40	5.901,63	5,05	6,55	(1,50)	(8.852,44)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	51/60	9.930,62	4,65	5,05	(0,40)	(3.972,25)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	51/60	40/50	2.447,11	4,15	4,65	(0,50)	(1.223,55)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	61/70	71/90	40.066,40	4,10	4,45	(0,35)	(14.023,24)
19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	5.776,05	5,05	5,35	(0,30)	(1.732,82)
19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	2.314,83	4,80	5,05	(0,25)	(578,71)
19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	36/40	5.908,33	5,05	6,55	(1,50)	(8.862,49)

19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	41/50	6.591,75	4,80	5,35	(0,55)	(3.625,46)
19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	51/60	9.309,60	4,65	5,05	(0,40)	(3.723,84)
19-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	61/70	3.373,04	4,45	4,80	(0,35)	(1.180,56)
25-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	7.246,52	4,10	4,45	(0,35)	(2.536,28)
26-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	44.510,87	4,80	5,05	(0,25)	(11.127,72)
26-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	4.629,13	4,10	4,45	(0,35)	(1.620,20)
26-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	21/25	36/40	25.915,60	5,05	7,40	(2,35)	(60.901,66)
26-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	3.853,64	4,10	4,45	(0,35)	(1.348,77)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	16/20	21/25	1.068,26	7,40	7,70	(0,30)	(320,48)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	21/25	26/30	1.557,88	6,55	7,40	(0,85)	(1.324,20)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	31/35	1.424,35	5,35	6,55	(1,20)	(1.709,22)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	3.204,78	5,05	5,35	(0,30)	(961,43)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	61/70	1.702,39	4,45	4,80	(0,35)	(595,84)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	71/90	61/70	2.670,65	4,10	4,45	(0,35)	(934,73)
02-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	51/60	4.284,35	4,65	5,05	(0,40)	(1.713,74)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	21/25	26/30	978,84	6,55	7,40	(0,85)	(832,02)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	31/35	743,92	5,05	6,55	(1,50)	(1.115,88)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	31/35	36/40	2.897,37	5,05	5,35	(0,30)	(869,21)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	36/40	41/50	13.664,64	4,80	5,05	(0,25)	(3.416,16)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	41/50	51/60	11.706,96	4,65	4,80	(0,15)	(1.756,04)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	51/60	61/70	2.564,57	4,45	4,65	(0,20)	(512,91)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	51/60	19.271,95	4,65	6,55	(1,90)	(36.616,71)
03-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	26/30	51/60	19.422,53	4,65	6,55	(1,90)	(36.902,80)
08-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	71/90	61/70	33.857,93	3,36	4,25	(0,89)	(30.133,56)
08-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	1.825,41	4,55	4,75	(0,20)	(365,08)
08-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	51/60	2.182,55	4,60	4,75	(0,15)	(327,38)
08-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	51/60	61/70	1.234,58	4,55	4,60	(0,05)	(61,73)
10-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	2.553,59	4,60	4,90	(0,30)	(766,08)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	36/40	2.204,60	4,90	6,10	(1,20)	(2.645,52)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	41/50	2.292,78	4,75	5,05	(0,30)	(687,84)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	4.409,20	4,60	4,90	(0,30)	(1.322,76)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	2.248,69	4,55	4,75	(0,20)	(449,74)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	41/50	3.404,78	4,75	5,05	(0,30)	(1.021,44)
17-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	3.404,78	4,60	4,90	(0,30)	(1.021,44)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	21/25	26/30	222,55	6,10	7,15	(1,05)	(233,68)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	31/35	2.136,52	5,05	6,10	(1,05)	(2.243,35)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	36/40	356,09	4,90	5,05	(0,15)	(53,41)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	21/25	26/30	489,42	6,10	7,15	(1,05)	(513,89)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	31/35	5.148,71	5,05	6,10	(1,05)	(5.406,15)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	36/40	1.018,00	4,90	5,05	(0,15)	(152,70)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	41/50	19,58	4,75	4,90	(0,15)	(2,94)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	51/60	19,58	4,60	4,75	(0,15)	(2,94)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	51/60	61/70	19,58	4,55	4,60	(0,05)	(0,98)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	492,86	4,60	4,90	(0,30)	(147,86)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	3.650,82	4,55	4,75	(0,20)	(730,16)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	41/50	3.961,47	4,75	4,90	(0,15)	(594,22)
22-abr	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	41/50	2.092,01	4,75	4,90	(0,15)	(313,80)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	41/50	6.922,44	4,75	4,90	(0,15)	(1.038,37)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	16/20	26/30	440,92	6,10	7,45	(1,35)	(595,24)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	21/25	31/35	1.168,44	5,05	7,15	(2,10)	(2.453,72)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	36/40	4.453,29	4,90	6,10	(1,20)	(5.343,95)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	41/50	6.305,16	4,75	5,05	(0,30)	(1.891,55)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	1.829,82	4,60	4,90	(0,30)	(548,95)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	3.527,36	4,55	4,75	(0,20)	(705,47)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	51/60	71/90	1.234,58	4,25	4,60	(0,35)	(432,10)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	41/50	3.461,22	4,75	5,05	(0,30)	(1.038,37)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	2.314,83	4,60	4,90	(0,30)	(694,45)

02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	1.344,81	4,55	4,75	(0,20)	(268,96)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	36/40	3.353,71	4,90	6,10	(1,20)	(4.024,45)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	3.455,86	4,60	4,90	(0,30)	(1.036,76)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	51/60	8.221,41	4,60	4,75	(0,15)	(1.233,21)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	6.043,49	4,60	4,90	(0,30)	(1.813,05)
02-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	9.107,80	4,55	4,75	(0,20)	(1.821,56)
06-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	912,70	4,60	4,90	(0,30)	(273,81)
06-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	1.825,41	4,55	4,75	(0,20)	(365,08)
07-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	31/35	41/50	2.553,59	4,75	5,05	(0,30)	(766,08)
07-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	3.404,78	4,60	4,90	(0,30)	(1.021,44)
07-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	41/50	61/70	2.553,59	4,55	4,75	(0,20)	(510,72)
08-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	2.894,07	4,60	4,90	(0,30)	(868,22)
08-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	21/25	26/30	3.406,37	6,10	7,15	(1,05)	(3.576,69)
08-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	51/60	61/70	391,54	4,55	4,60	(0,05)	(19,58)
08-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	36/40	51/60	3.176,21	4,60	4,90	(0,30)	(952,86)
08-may	Del 8 de Abril al 11 de Mayo	26/30	20/30	9.281,37	4,99	6,10	(1,11)	(10.302,32)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	2.358,92	4,50	4,75	(0,25)	(589,73)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	2.138,46	4,45	4,60	(0,15)	(320,77)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	2.865,69	4,75	6,40	(1,65)	(4.728,39)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	1.702,39	4,50	4,75	(0,25)	(425,60)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	2.752,20	4,45	4,60	(0,15)	(412,83)
13-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	3.035,93	4,40	4,50	(0,10)	(303,59)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	U/15	21/25	912,70	6,40	7,25	(0,85)	(775,80)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	16/20	26/30	930,96	5,55	6,70	(1,15)	(1.070,60)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	2.738,11	4,75	6,40	(1,65)	(4.517,89)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	2.829,38	4,60	5,55	(0,95)	(2.687,91)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	3.650,82	4,45	4,60	(0,15)	(547,62)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	2.738,11	4,40	4,50	(0,10)	(273,81)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	51/60	71/90	912,70	4,20	4,45	(0,25)	(228,18)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	31/35	2.204,60	4,75	5,55	(0,80)	(1.763,68)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	41/50	4.409,20	4,50	4,60	(0,10)	(440,92)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	51/60	3.968,28	4,45	4,50	(0,05)	(198,41)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	31/35	4.673,75	4,75	5,55	(0,80)	(3.739,00)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	36/40	1.102,30	4,60	4,75	(0,15)	(165,35)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	1.719,42	4,60	5,55	(0,95)	(1.633,45)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	1.702,39	4,45	4,60	(0,15)	(255,36)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	851,20	4,45	4,60	(0,15)	(127,68)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	1.395,96	4,75	6,40	(1,65)	(2.303,34)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	1.668,34	4,60	5,55	(0,95)	(1.584,93)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	1.702,39	4,50	4,75	(0,25)	(425,60)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	3.404,78	4,45	4,60	(0,15)	(510,72)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	3.404,78	4,40	4,50	(0,10)	(340,48)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	7.064,93	4,45	4,60	(0,15)	(1.059,74)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	41/50	1.124,35	4,50	4,60	(0,10)	(112,43)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	2.116,42	4,50	4,75	(0,25)	(529,10)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	3.284,85	4,45	4,60	(0,15)	(492,73)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	4.254,88	4,40	4,50	(0,10)	(425,49)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	41/50	440,92	4,50	4,60	(0,10)	(44,09)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	51/60	485,01	4,45	4,50	(0,05)	(24,25)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	2.553,59	4,45	4,60	(0,15)	(383,04)
20-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	851,20	4,45	4,60	(0,15)	(127,68)
20-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	8.511,96	4,40	4,50	(0,10)	(851,20)
20-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	1.124,35	4,60	5,55	(0,95)	(1.068,13)
20-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	1.278,67	4,45	4,60	(0,15)	(191,80)
20-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	51/60	1.014,12	4,45	4,50	(0,05)	(50,71)
22-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	4.324,08	4,60	5,55	(0,95)	(4.107,87)
22-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	851,20	4,45	4,60	(0,15)	(127,68)



26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	1.631,40	4,75	6,40	(1,65)	(2.691,82)
26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	1.080,25	4,60	5,55	(0,95)	(1.026,24)
26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	6.371,29	4,40	4,50	(0,10)	(637,13)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	2.204,60	4,60	5,55	(0,95)	(2.094,37)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	4.475,34	4,50	4,75	(0,25)	(1.118,83)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	2.138,46	4,45	4,60	(0,15)	(320,77)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	2.292,78	4,40	4,50	(0,10)	(229,28)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	31/35	2.380,97	4,75	5,55	(0,80)	(1.904,77)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	4.673,75	4,75	6,40	(1,65)	(7.711,69)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	31/35	41/50	2.733,70	4,50	4,75	(0,25)	(683,43)
27-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	4.409,20	4,45	4,60	(0,15)	(661,38)
29-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	41/50	9.734,66	4,50	4,60	(0,10)	(973,47)
29-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	51/60	8.642,03	4,45	4,50	(0,05)	(432,10)
29-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	51/60	61/70	4.960,35	4,40	4,45	(0,05)	(248,02)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	16/20	26/30	2.557,34	5,55	6,70	(1,15)	(2.940,94)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	21/25	31/35	2.204,60	4,75	6,40	(1,65)	(3.637,59)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	36/40	4.409,20	4,60	5,55	(0,95)	(4.188,74)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	2.204,60	4,40	4,50	(0,10)	(220,46)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	26/30	31/35	2.160,51	4,75	5,55	(0,80)	(1.728,41)
04-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	36/40	51/60	3.396,86	4,45	4,60	(0,15)	(509,53)
04-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	41/50	61/70	687,84	4,40	4,50	(0,10)	(68,78)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	21/25	31/35	4.541,48	4,35	6,20	(1,85)	(8.401,73)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	5.862,49	4,25	5,20	(0,95)	(5.569,37)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	6.818,40	4,20	4,35	(0,15)	(1.022,76)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	88,18	4,15	4,25	(0,10)	(8,82)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	3.439,18	4,25	5,20	(0,95)	(3.267,22)
05-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	1.124,35	4,20	4,35	(0,15)	(168,65)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	16/20	26/30	3.968,28	5,20	6,80	(1,60)	(6.349,25)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	21/25	31/35	3.994,74	4,35	6,20	(1,85)	(7.390,26)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	4.910,10	4,25	5,20	(0,95)	(4.664,60)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	16/20	26/30	2.358,92	5,20	6,80	(1,60)	(3.774,28)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	21/25	31/35	2.204,60	4,35	6,20	(1,85)	(4.078,51)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	6.481,52	4,25	5,20	(0,95)	(6.157,45)
10-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	6.305,16	4,15	4,25	(0,10)	(630,52)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	21/25	31/35	881,84	4,35	6,20	(1,85)	(1.631,40)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	1.300,71	4,25	5,20	(0,95)	(1.235,68)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	4.629,66	4,20	4,35	(0,15)	(694,45)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	6.878,35	4,15	4,25	(0,10)	(687,84)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	4.585,57	4,10	4,20	(0,10)	(458,56)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	1.349,22	4,25	5,20	(0,95)	(1.281,75)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	1.322,76	4,20	4,35	(0,15)	(198,41)
12-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	6.005,33	4,10	4,20	(0,10)	(600,53)
19-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	41/50	6.788,42	4,20	4,25	(0,05)	(339,42)
19-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	51/60	3.227,53	4,15	4,20	(0,05)	(161,38)
25-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	51/60	9.047,71	4,15	4,20	(0,05)	(452,39)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	2.248,69	4,15	4,25	(0,10)	(224,87)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	2.204,60	4,10	4,20	(0,10)	(220,46)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	16/20	26/30	881,84	5,20	6,80	(1,60)	(1.410,94)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	21/25	31/35	4.409,20	4,35	6,20	(1,85)	(8.157,02)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	4.409,20	4,25	5,20	(0,95)	(4.188,74)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	4.451,55	4,20	4,35	(0,15)	(667,73)
26-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	41/50	5.158,76	4,20	4,25	(0,05)	(257,94)
30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	2.270,74	4,25	5,20	(0,95)	(2.157,20)
30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	2.050,28	4,15	4,25	(0,10)	(205,03)
30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	2.160,51	4,10	4,20	(0,10)	(216,05)
30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	51/60	2.204,60	4,15	4,20	(0,05)	(110,23)
30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	2.645,52	4,15	4,25	(0,10)	(264,55)

30-jun	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	4.936,56	4,10	4,20	(0,10)	(493,66)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	41/50	2.557,34	4,20	4,35	(0,15)	(383,60)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	2.513,24	4,15	4,25	(0,10)	(251,32)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	2.579,38	4,10	4,20	(0,10)	(257,94)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	51/60	1.212,53	4,15	4,20	(0,05)	(60,63)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	36/40	2.910,07	4,25	5,20	(0,95)	(2.764,57)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	4.850,12	4,15	4,25	(0,10)	(485,01)
01-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	6.038,86	4,10	4,20	(0,10)	(603,89)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	31/35	4.453,29	4,35	5,20	(0,85)	(3.785,30)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	61/70	4.541,48	4,10	4,20	(0,10)	(454,15)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	26/30	31/35	1.102,30	4,35	5,20	(0,85)	(936,96)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	41/50	440,92	4,20	4,25	(0,05)	(22,05)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	41/50	462,97	4,20	4,25	(0,05)	(23,15)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	41/50	51/60	881,84	4,15	4,20	(0,05)	(44,09)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	3.968,28	4,15	4,25	(0,10)	(396,83)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	36/40	51/60	4.761,94	4,15	4,25	(0,10)	(476,19)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	51/60	1.322,76	4,15	4,35	(0,20)	(264,55)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	31/35	51/60	6.327,20	4,15	4,35	(0,20)	(1.265,44)
03-jul	Del 5 de Junio al 7 de Julio	51/60	61/70	6.966,54	4,10	4,15	(0,05)	(348,33)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	7.883,65	3,85	4,05	(0,20)	(1.576,73)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	41/50	3.439,18	4,05	4,15	(0,10)	(343,92)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	51/60	5.978,88	3,90	4,05	(0,15)	(896,83)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	51/60	2.292,78	3,90	4,05	(0,15)	(343,92)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	5.952,42	4,10	5,10	(1,00)	(5.952,42)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	41/50	4.673,75	4,05	4,20	(0,15)	(701,06)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	3.597,94	3,85	4,05	(0,20)	(719,59)
08-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	1.278,67	3,85	4,05	(0,20)	(255,73)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	21/25	31/35	2.116,42	4,20	6,05	(1,85)	(3.915,37)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	3.068,80	4,10	5,10	(1,00)	(3.068,80)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	41/50	3.703,73	4,05	4,20	(0,15)	(555,56)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	4.021,19	3,90	4,15	(0,25)	(1.005,30)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	3.862,46	3,85	4,05	(0,20)	(772,49)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	51/60	61/70	1.212,53	3,85	3,90	(0,05)	(60,63)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	16/20	26/30	2.204,60	5,10	6,80	(1,70)	(3.747,82)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	5.363,36	3,90	4,15	(0,25)	(1.340,84)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	4.982,40	3,85	4,05	(0,20)	(996,48)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	31/35	3.240,76	4,20	5,10	(0,90)	(2.916,69)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	41/50	1.829,82	4,05	4,15	(0,10)	(182,98)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	4.960,35	4,10	5,10	(1,00)	(4.960,35)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	21/25	26/30	396,83	4,20	6,05	(1,85)	(734,13)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	31/35	2.063,51	4,20	5,10	(0,90)	(1.857,16)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	36/40	1.851,86	4,15	4,20	(0,05)	(92,59)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	2.204,60	4,10	5,10	(1,00)	(2.204,60)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	41/50	2.204,60	4,05	4,20	(0,15)	(330,69)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	2.204,60	3,90	4,15	(0,25)	(551,15)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	3.439,18	3,85	4,05	(0,20)	(687,84)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	2.601,43	4,10	5,10	(1,00)	(2.601,43)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	41/50	2.160,51	4,05	4,20	(0,15)	(324,08)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	2.248,69	3,90	4,15	(0,25)	(562,17)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	2.689,61	3,85	4,05	(0,20)	(537,92)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	16/20	26/30	1.984,14	5,10	6,80	(1,70)	(3.373,04)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	21/25	31/35	3.284,85	4,20	6,05	(1,85)	(6.076,98)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	4.739,89	3,90	4,15	(0,25)	(1.184,97)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	3.373,04	3,85	4,05	(0,20)	(674,61)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	16/20	26/30	291,01	5,10	6,80	(1,70)	(494,71)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	21/25	31/35	4.021,19	4,20	6,05	(1,85)	(7.439,20)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	26/30	36/40	2.671,98	4,10	5,10	(1,00)	(2.671,98)

27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	41/50	5.291,04	4,05	4,20	(0,15)	(793,66)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	2.698,43	3,90	4,15	(0,25)	(674,61)
27-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	4.021,19	3,85	4,05	(0,20)	(804,24)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	31/35	36/40	2.226,65	4,15	4,20	(0,05)	(111,33)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	51/60	3.461,22	3,90	4,05	(0,15)	(519,18)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	51/60	61/70	2.270,74	3,85	3,90	(0,05)	(113,54)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	21/25	31/35	2.248,69	4,20	6,05	(1,85)	(4.160,08)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	51/60	5.621,73	3,90	4,15	(0,25)	(1.405,43)
07-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	41/50	61/70	4.607,61	3,85	4,05	(0,20)	(921,52)
14-ago	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	36/40	41/50	4.600,03	4,05	4,15	(0,10)	(460,00)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	51/60	4.453,29	3,70	4,30	(0,60)	(2.671,98)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	61/70	4.585,57	3,70	3,85	(0,15)	(687,84)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	3.527,36	3,70	3,85	(0,15)	(529,10)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	51/60	61/70	2.248,69	3,60	3,70	(0,10)	(224,87)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	36/40	2.094,37	4,30	5,55	(1,25)	(2.617,96)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	31/35	41/50	3.417,13	3,85	4,65	(0,80)	(2.733,70)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	36/40	2.645,52	4,30	5,55	(1,25)	(3.306,90)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	51/60	2.645,52	3,70	4,30	(0,60)	(1.587,31)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	61/70	2.645,52	3,70	3,85	(0,15)	(396,83)
19-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	51/60	71/90	2.645,52	3,55	3,70	(0,15)	(396,83)
21-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	51/60	5.054,72	3,70	4,30	(0,60)	(3.032,83)
21-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	61/70	11.049,49	3,70	3,85	(0,15)	(1.657,42)
21-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	13.250,09	3,70	3,85	(0,15)	(1.987,51)
26-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	21/25	26/30	1.481,49	5,55	6,55	(1,00)	(1.481,49)
26-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	31/35	925,93	4,65	5,55	(0,90)	(833,34)
26-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	2.910,07	3,70	3,85	(0,15)	(436,51)
27-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	41/50	6.600,04	3,85	4,30	(0,45)	(2.970,02)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	31/35	36/40	793,66	4,30	4,65	(0,35)	(277,78)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	31/35	36/40	2.497,38	4,30	4,65	(0,35)	(874,08)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	41/50	6.269,88	3,85	4,30	(0,45)	(2.821,45)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	52,91	3,70	3,85	(0,15)	(7,94)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	2.592,61	3,70	3,85	(0,15)	(388,89)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	21/25	26/30	661,38	5,55	6,55	(1,00)	(661,38)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	31/35	4.894,21	4,65	5,55	(0,90)	(4.404,79)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	31/35	36/40	4.629,66	4,30	4,65	(0,35)	(1.620,38)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	41/50	13.476,29	3,85	4,30	(0,45)	(6.064,33)
01-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	51/60	13.359,88	3,70	3,85	(0,15)	(2.003,98)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	36/40	4.673,75	4,30	5,55	(1,25)	(5.842,19)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	51/60	4.629,66	3,70	4,30	(0,60)	(2.777,80)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	61/70	6.878,35	3,70	3,85	(0,15)	(1.031,75)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	51/60	71/90	4.850,12	3,55	3,70	(0,15)	(727,52)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	26/30	36/40	4.188,74	4,30	5,55	(1,25)	(5.235,93)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	31/35	41/50	5.004,44	3,85	4,65	(0,80)	(4.003,55)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	51/60	4.916,26	3,70	4,30	(0,60)	(2.949,75)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	41/50	61/70	5.048,53	3,70	3,85	(0,15)	(757,28)
04-sep	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	36/40	41/50	29.200,19	3,85	4,30	(0,45)	(13.140,09)
16-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	12.100,10	3,85	4,85	(1,00)	(12.100,10)
17-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	31/35	2.248,69	4,80	5,70	(0,90)	(2.023,82)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	21/25	26/30	423,28	5,70	6,65	(0,95)	(402,12)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	31/35	5.873,05	4,80	5,70	(0,90)	(5.285,75)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	31/35	36/40	5.476,23	4,35	4,80	(0,45)	(2.464,30)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	5.291,04	3,85	4,35	(0,50)	(2.645,52)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	51/60	3.465,63	3,70	3,85	(0,15)	(519,84)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	3.417,13	3,70	4,35	(0,65)	(2.221,13)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	3.747,82	3,60	3,85	(0,25)	(936,96)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	51/60	4.519,43	3,70	3,85	(0,15)	(677,91)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	51/60	61/70	4.343,06	3,60	3,70	(0,10)	(434,31)

18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	31/35	4.497,38	4,80	5,70	(0,90)	(4.047,65)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	2.336,88	3,85	4,35	(0,50)	(1.168,44)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	36/40	5.952,42	4,35	5,70	(1,35)	(8.035,77)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	5.994,77	3,70	4,35	(0,65)	(3.896,60)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	2.204,60	3,60	3,85	(0,25)	(551,15)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	4.828,07	3,85	4,35	(0,50)	(2.414,04)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	31/35	4.585,57	4,80	5,70	(0,90)	(4.127,01)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	36/40	5.313,09	4,35	5,70	(1,35)	(7.172,67)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	31/35	41/50	3.527,36	3,85	4,80	(0,95)	(3.350,99)
24-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	3.946,23	3,70	4,35	(0,65)	(2.565,05)
24-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	4.078,51	3,60	3,85	(0,25)	(1.019,63)
24-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	3.201,08	3,70	4,35	(0,65)	(2.080,70)
24-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	3.174,62	3,60	3,85	(0,25)	(793,66)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	31/35	41/50	7.926,00	3,85	4,80	(0,95)	(7.529,70)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	8.931,30	3,70	4,35	(0,65)	(5.805,34)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	7.640,29	3,60	3,85	(0,25)	(1.910,07)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	31/35	36/40	5.291,04	4,35	4,80	(0,45)	(2.380,97)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	3.968,28	3,85	4,35	(0,50)	(1.984,14)
30-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	51/60	3.968,28	3,70	3,85	(0,15)	(595,24)
06-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	36/40	4.818,40	4,35	5,70	(1,35)	(6.504,84)
06-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	11.724,98	3,70	4,35	(0,65)	(7.621,24)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	26/30	36/40	4.828,07	4,35	5,70	(1,35)	(6.517,90)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	7.032,67	3,70	4,35	(0,65)	(4.571,24)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	10.008,88	3,60	3,85	(0,25)	(2.502,22)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	4.563,52	3,70	4,35	(0,65)	(2.966,29)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	41/50	3.615,54	3,85	4,35	(0,50)	(1.807,77)
07-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	1.322,76	3,70	4,35	(0,65)	(859,79)
08-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	31/35	41/50	2.248,69	3,85	4,80	(0,95)	(2.136,26)
08-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	36/40	51/60	2.195,78	3,70	4,35	(0,65)	(1.427,26)
08-oct	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	41/50	61/70	2.195,78	3,60	3,85	(0,25)	(548,95)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	36/40	4.629,66	4,40	5,70	(1,30)	(6.018,56)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	41/50	2.182,55	3,95	4,80	(0,85)	(1.855,17)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	51/60	3.836,00	3,65	4,40	(0,75)	(2.877,00)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	61/70	7.363,36	3,60	3,95	(0,35)	(2.577,18)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	31/35	2.425,06	4,80	5,70	(0,90)	(2.182,55)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	41/50	3.769,87	3,95	4,80	(0,85)	(3.204,39)
16-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	51/60	4.409,20	3,65	4,40	(0,75)	(3.306,90)
16-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	61/70	11.594,45	3,60	3,95	(0,35)	(4.058,06)
16-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	4.343,06	3,65	3,95	(0,30)	(1.302,92)
16-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	2.535,29	3,65	3,95	(0,30)	(760,59)
16-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	36/40	2.645,52	4,40	4,80	(0,40)	(1.058,21)
23-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	6.300,04	3,95	4,40	(0,45)	(2.835,02)
28-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	4.200,03	3,95	4,40	(0,45)	(1.890,01)
28-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	1.150,01	3,95	4,40	(0,45)	(517,50)
28-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	4.563,52	3,65	3,95	(0,30)	(1.369,06)
28-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	51/60	61/70	2.314,83	3,60	3,65	(0,05)	(115,74)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	U/15	21/25	88,18	6,65	8,70	(2,05)	(180,78)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	16/20	26/30	4.613,80	5,70	7,20	(1,50)	(6.920,70)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	21/25	31/35	2.777,80	4,80	6,65	(1,85)	(5.138,92)
04-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	36/40	3.613,80	4,40	5,70	(1,30)	(4.697,94)
04-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	41/50	714,50	3,95	4,80	(0,85)	(607,33)
04-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	51/60	13.372,25	3,65	4,40	(0,75)	(10.029,19)
04-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	61/70	15.254,09	3,60	3,95	(0,35)	(5.338,93)
05-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	21/25	26/30	5.423,32	5,70	6,65	(0,95)	(5.152,15)
05-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	31/35	3.492,09	4,80	5,70	(0,90)	(3.142,88)
05-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	36/40	6.259,32	4,40	4,80	(0,40)	(2.503,73)
05-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	6.185,25	3,95	4,40	(0,45)	(2.783,36)

05-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	9.730,25	3,65	3,95	(0,30)	(2.919,07)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	2.336,88	3,95	4,40	(0,45)	(1.051,59)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	1.807,77	3,65	3,95	(0,30)	(542,33)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	51/60	61/70	2.182,55	3,60	3,65	(0,05)	(109,13)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	61/70	5.687,87	3,60	3,95	(0,35)	(1.990,75)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	36/40	2.204,60	4,40	5,70	(1,30)	(2.865,98)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	41/50	110,23	3,95	4,80	(0,85)	(93,70)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	51/60	3.703,73	3,65	4,40	(0,75)	(2.777,80)
06-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	2.204,60	3,95	4,40	(0,45)	(992,07)
11-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	9.929,91	3,95	5,40	(0,45)	(4.468,46)
13-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	26/30	31/35	3.227,53	4,80	4,70	(0,90)	(2.904,78)
13-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	31/35	36/40	3.291,04	4,40	4,80	(0,40)	(1.316,42)
13-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	36/40	41/50	9.635,02	3,95	4,40	(0,45)	(4.335,76)
13-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	41/50	51/60	8.111,18	3,65	3,95	(0,30)	(2.433,36)
20-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	21/25	31/35	2.513,24	4,60	6,40	(1,80)	(4.523,84)
25-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	2.270,74	3,50	4,15	(0,65)	(1.475,98)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	9.400,07	3,75	4,15	(0,40)	(3.760,03)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	26/30	36/40	3.108,49	4,15	5,45	(1,30)	(4.041,03)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	31/35	41/50	1.543,22	3,75	4,60	(0,85)	(1.311,74)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	3.924,19	3,50	4,15	(0,65)	(2.550,72)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	5.820,14	3,45	3,75	(0,30)	(1.746,04)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	51/60	71/90	2.204,60	3,40	3,50	(0,10)	(220,46)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	1.102,30	3,75	4,15	(0,40)	(440,92)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	1.521,17	3,50	3,75	(0,25)	(380,29)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	31/35	36/40	683,43	4,15	4,60	(0,45)	(307,54)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	1.807,77	3,75	4,15	(0,40)	(723,11)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	1.455,04	3,50	3,75	(0,25)	(363,76)
02-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	2.500,02	3,75	4,15	(0,40)	(1.000,01)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	26/30	36/40	1.164,03	4,15	5,45	(1,30)	(1.513,24)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	U/15	21/25	132,28	6,40	10,15	(3,75)	(496,04)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	16/20	26/30	970,02	5,45	7,00	(1,55)	(1.503,54)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	21/25	31/35	881,84	4,60	6,40	(1,80)	(1.587,31)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	5.291,04	3,50	4,15	(0,65)	(3.439,18)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	4.172,88	3,45	3,75	(0,30)	(1.251,86)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	3.086,44	3,45	3,75	(0,30)	(925,93)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	4.343,06	3,50	3,75	(0,25)	(1.085,77)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	1.190,48	3,50	3,75	(0,25)	(297,62)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	507,06	3,75	4,15	(0,40)	(202,82)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	1.102,30	3,75	4,15	(0,40)	(440,92)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	1.300,71	3,50	3,75	(0,25)	(325,18)
04-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	683,43	3,45	3,75	(0,30)	(205,03)
09-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	21/25	31/35	2.204,60	4,60	6,40	(1,80)	(3.968,28)
09-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	2.403,01	3,50	4,15	(0,65)	(1.561,96)
10-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	31/35	41/50	2.804,25	3,75	4,60	(0,85)	(2.383,61)
10-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	4.788,39	3,50	4,15	(0,65)	(3.112,45)
10-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	7.740,81	3,45	3,75	(0,30)	(2.322,24)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	31/35	36/40	7.619,13	4,15	4,60	(0,45)	(3.428,61)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	41/50	5.687,87	3,75	4,15	(0,40)	(2.275,15)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	51/60	9.957,75	3,50	3,75	(0,25)	(2.489,44)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	21/25	31/35	1.058,21	4,60	6,40	(1,80)	(1.904,77)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	26/30	36/40	3.291,04	4,15	5,45	(1,30)	(4.278,35)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	6.439,21	3,50	4,15	(0,65)	(4.185,49)
16-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	2.566,15	3,45	3,75	(0,30)	(769,85)
17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	41/50	61/70	6.818,40	3,45	3,75	(0,30)	(2.045,52)
17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	51/60	71/90	3.968,28	3,40	3,50	(0,10)	(396,83)
17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	26/30	36/40	2.403,01	4,15	5,45	(1,30)	(3.123,92)
17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	31/35	41/50	2.270,74	3,75	4,60	(0,85)	(1.930,13)

17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	36/40	51/60	2.491,20	3,50	4,15	(0,65)	(1.619,28)
17-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	51/60	71/90	2.403,01	3,40	3,50	(0,10)	(240,30)
31-dic	Del 22 al 31 de diciembre	36/40	41/50	1.850,05	3,45	3,90	(0,45)	(832,52)
								(1.374.255,90)

### Anexo 3: Cálculo de análisis de Precios de Transferencias de las exportaciones de camarón entero efectuadas entre EMPACALI S.A., y sus Compañías Relacionadas.

Fecha de Embarque	Fecha Sub. Acuicultura	Talla real	Talla marcada	A Kilos exportados	B Precio Empacali S.A.	C Precio Sub Acuicultura.	D=(B-C) Diferencia precios por Kilo	A*D Diferencia/Ajuste (US Dólares)
08-ene	Al 8 de Enero del 2014	40/50	50/60	6.058,08	8,25	9,60	(1,35)	(8.178,41)
08-ene	Al 8 de Enero del 2014	50/60	60/70	6.058,08	7,45	8,25	(0,80)	(4.846,46)
08-ene	Al 8 de Enero del 2014	60/70	70/80	6.048,00	6,60	7,50	(0,90)	(5.443,20)
09-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	40/50	50/60	1.520,00	8,10	9,40	(1,30)	(1.976,00)
14-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	40/50	50/60	1.180,00	8,10	9,40	(1,30)	(1.534,00)
23-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	40/50	50/60	6.048,00	8,10	9,40	(1,30)	(7.862,40)
23-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	50/60	60/70	6.259,68	7,45	8,10	(0,65)	(4.068,79)
23-ene	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	60/70	70/80	5.866,56	6,60	7,45	(0,85)	(4.986,58)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	40/50	50/60	1.663,20	8,10	9,40	(1,30)	(2.162,16)
06-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	60/70	70/80	1.680,00	6,60	7,45	(0,85)	(1.428,00)
17-feb	Del 9 de Enero al 23 de Febrero	40/50	50/60	2.560,00	8,10	9,40	(1,30)	(3.328,00)
13-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	20/30	40/50	4.160,00	10,60	11,00	(0,40)	(1.664,00)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	30/40	40/50	235,20	9,15	10,60	(1,45)	(341,04)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	40/50	50/60	4.838,40	8,10	9,15	(1,05)	(5.080,32)
27-mar	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	50/60	60/70	1.428,00	7,40	8,10	(0,70)	(999,60)
02-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	30/40	40/50	302,40	9,15	10,60	(1,45)	(438,48)
02-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	40/50	50/60	3.763,20	8,10	9,15	(1,05)	(3.951,36)
02-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	50/60	60/70	4.200,00	7,40	8,10	(0,70)	(2.940,00)
07-abr	Del 24 de Febrero al 7 de Abril	40/50	50/60	660,00	8,10	9,15	(1,05)	(693,00)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	40/50	50/60	1.653,12	7,85	8,60	(0,75)	(1.239,84)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	50/60	60/70	1.733,76	7,40	7,85	(0,45)	(780,19)
14-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	60/70	70/80	1.149,12	6,80	7,40	(0,60)	(689,47)
15-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	20/30	40/50	3.132,81	10,60	11,00	(0,40)	(1.253,12)
26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	40/50	50/60	3.024,00	7,85	8,60	(0,75)	(2.268,00)
26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	50/60	60/70	9.072,00	7,40	7,85	(0,45)	(4.082,40)
26-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	60/70	70/80	3.024,00	6,80	7,40	(0,60)	(1.814,40)
29-may	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	20/30	40/50	4.070,00	10,60	11,00	(0,40)	(1.628,00)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	40/50	50/60	7.651,21	7,85	8,60	(0,75)	(5.738,41)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	50/60	60/70	10.555,21	7,40	7,85	(0,45)	(4.749,84)
02-jun	Del 12 de Mayo al 4 de Junio	60/70	70/80	948,00	6,80	7,40	(0,60)	(568,80)
03-jul	Del 5 de Julio al 7 de Agosto	40/50	50/60	600,00	7,25	7,85	(0,60)	(360,00)
10-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	40/50	50/60	5.500,00	7,20	7,75	(0,55)	(3.025,00)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	40/50	50/60	1.800,00	7,20	7,75	(0,55)	(990,00)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	50/60	60/70	1.212,00	6,80	7,20	(0,40)	(484,80)
17-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	60/70	70/80	1.212,00	6,60	6,80	(0,20)	(242,40)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	30/40	40/50	2.256,00	7,76	10,00	(2,24)	(5.053,44)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	40/50	50/60	1.332,00	7,20	7,75	(0,55)	(732,60)
23-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	60/70	70/80	3.324,00	6,60	6,80	(0,20)	(664,80)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	40/50	50/60	4.490,00	7,20	7,75	(0,55)	(2.469,50)
24-jul	Del 8 de Julio al 14 de Agosto	20/30	40/50	3.620,00	10,00	10,45	(0,45)	(1.629,00)
21-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	60/70	70/80	3.000,00	6,20	6,55	(0,35)	(1.050,00)

26-ago	Del 15 de Agosto al 14 de Septiembre	20/30	40/50	1.660,00	10,30	10,70	(0,40)	(664,00)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	20/30	40/50	1.249,21	10,45	10,85	(0,40)	(499,68)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	20/30	40/50	369,21	10,45	10,85	(0,40)	(147,68)
18-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	30/40	40/50	1.020,00	7,85	10,45	(2,60)	(2.652,00)
29-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	40/50	50/60	7.063,21	7,20	7,85	(0,65)	(4.591,09)
29-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	50/60	60/70	8.997,61	6,55	7,20	(0,65)	(5.848,45)
29-sep	Del 15 de Septiembre al 12 de Octubre	60/70	70/80	3.588,00	6,20	6,55	(0,35)	(1.255,80)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	30/40	40/50	2.004,00	7,70	10,40	(2,70)	(5.410,80)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	40/50	50/60	1.008,00	7,10	7,70	(0,60)	(604,80)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	40/50	50/60	2.232,00	7,10	7,70	(0,60)	(1.339,20)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	50/60	60/70	2.004,00	6,40	7,10	(0,70)	(1.402,80)
14-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	70/80	80/100	2.040,00	5,90	6,10	(0,20)	(408,00)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	2.028,00	6,10	6,40	(0,30)	(608,40)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	70/80	80/100	3.972,00	5,90	6,10	(0,20)	(794,40)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	40/50	50/60	2.102,42	7,10	7,70	(0,60)	(1.261,45)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	3.168,01	6,10	6,40	(0,30)	(950,40)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	50/60	60/70	6.600,00	6,40	7,10	(0,70)	(4.620,00)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	40/50	50/60	996,00	7,10	7,70	(0,60)	(597,60)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	50/60	60/70	1.068,00	6,40	7,10	(0,70)	(747,60)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	2.004,00	6,10	6,40	(0,30)	(601,20)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	1.152,00	6,10	6,40	(0,30)	(345,60)
30-oct	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	70/80	80/100	2.796,00	5,90	6,10	(0,20)	(559,20)
12-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	40/50	50/60	5.268,00	7,10	7,70	(0,60)	(3.160,80)
12-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	50/60	60/70	7.516,81	6,40	7,10	(0,70)	(5.261,76)
12-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	4.540,82	6,10	6,40	(0,30)	(1.362,25)
12-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	70/80	80/100	924,00	5,90	6,10	(0,20)	(184,80)
12-nov	Del 13 de Octubre al 18 de Noviembre	60/70	70/80	1.944,00	6,10	6,40	(0,30)	(583,20)
20-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	40/50	50/60	1.030,00	7,05	7,80	(0,75)	(772,50)
20-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	40/50	50/60	1.329,21	7,05	7,80	(0,75)	(996,91)
20-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	20/30	40/50	3.280,00	10,40	10,80	(0,40)	(1.312,00)
25-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	40/50	50/60	1.072,81	7,05	7,80	(0,75)	(804,60)
25-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	50/60	60/70	1.008,00	6,25	7,05	(0,80)	(806,40)
25-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	60/70	70/80	696,00	5,95	6,25	(0,30)	(208,80)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	30/40	40/50	480,00	7,80	10,40	(2,60)	(1.248,00)
26-nov	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	40/50	50/60	960,00	7,05	7,80	(0,75)	(720,00)
09-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	60/70	70/80	456,00	5,95	6,25	(0,30)	(136,80)
10-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	40/50	50/60	1.480,00	7,05	7,80	(0,75)	(1.110,00)
10-dic	Del 19 de noviembre al 21 de diciembre	20/30	40/50	905,01	10,40	10,80	(0,40)	(362,00)

(158.376,80)

Total Ajuste (1.532.632,70)