

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO UNA
HERRAMIENTA GERENCIAL EN UNA EMPRESA
MANUFACTURERA**

ANNABEL ESTEFANÍA PINEDA VALENCIA

DIRECTOR: MGTR. HENRY VALLEJO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: SISTEMA TRIBUTARIO EN EL
ECUADOR**

QUITO, JUNIO 2017

DIRECTOR:

Mgtr. Henry Vallejo

INFORMANTES:

Mgtr. Carlos Sierra

Mgtr. Efraín Becerra

DEDICATORIA

A todas las personas que me apoyaron en el transcurso de mi carrera universitaria, en especial a mis padres, hermanos y novio. Se convirtieron en el pilar fundamental y constante motivación para superar obstáculos para de esa forma lograr alcanzar mis metas propuestas. El presente trabajo es por y para ustedes.

Annabel

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme guiado en el camino de la perseverancia y la humildad necesaria en todo momento de mi carrera universitaria. Gracias Diosito y queridos Papis, por haberme permitido gozar de la educación y de un apoyo incondicional siempre.

Annabel

ÍNDICE

- 1 ANTECEDENTES, 2**
 - 1.1 **NORMATIVA ECUATORIANA Y LA UTILIZACIÓN DE LAS DIRECTRICES DE LA OCDE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2**
 - 1.2 **HERRAMIENTA GERENCIAL, 9**
 - 1.3 **ALCANCE Y OBJETIVO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 11**

- 2 ANÁLISIS FUNCIONAL, 13**
 - 2.1 **ANTECEDENTES DEL GRUPO MULTINACIONAL, 13**
 - 2.1.1 Historia o panorama, 13**
 - 2.1.2 Estructura Organizacional y Societaria, 14**
 - 2.1.3 Líneas de Negocio y productos, 15**
 - 2.1.3.1 Yema Dorada, 15
 - 2.1.3.2 El Troje, 16
 - 2.1.3.3 Pura Pechuga, 18
 - 2.1.3.4 Bigo, 19
 - 2.1.3.5 Fertiplus, 21
 - 2.1.3.6 Casarí, 21
 - 2.2 **FUNCIONES DEL GRUPO, 22**
 - 2.3 **ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA, 22**
 - 2.3.1 Panorama, 22**
 - 2.3.2 Estructura organizacional y societaria, 23**
 - 2.3.3 Línea de negocio y productos, 25**
 - 2.3.4 Clientes, 25**
 - 2.3.5 Competencia, 26**
 - 2.4 **FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA, 26**
 - 2.4.1 Procesamiento de materia prima, 26**
 - 2.4.2 Compras, 27**
 - 2.4.3 Ventas, 27**
 - 2.4.4 Mercadeo y Publicidad, 27**
 - 2.4.5 Investigación y Desarrollo, 27**
 - 2.5 **RIESGOS ASUMIDOS, 28**
 - 2.5.1 Riesgo de mercado, 28**
 - 2.5.2 Riesgo de inventario, 28**
 - 2.5.3 Riesgo de propiedad, planta y equipo, 28**
 - 2.5.4 Riesgo de tipo cambiario, 29**
 - 2.6 **ACTIVOS UTILIZADOS, 29**

- 3 TRANSACCIONES INTER – COMPAÑÍA, 31**
 - 3.1 TIPO DE OPERACIÓN, 31
 - 3.2 RAZONABILIDAD ECONÓMICA DE LAS TRANSACCIONES, 33
 - 3.2.1 Venta de balanceado y materia prima, 33**
 - 3.2.2 Reembolsos de gastos cobrados, 34**
 - 3.2.3 Fondos entregados, 34**
 - 3.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS OPERACIONES, 34
 - 3.3.1 Venta de balanceado y materia prima, 34**
 - 3.3.2 Reembolsos de gastos cobrados, 37**
 - 3.3.3 Fondos entregados, 38**

- 4 ANÁLISIS DE MERCADO, 39**
 - 4.1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO ECUATORIANO, 39
 - 4.1.1 Introducción, 39**
 - 4.1.2 Balanza Comercial, 41**
 - 4.1.3 Inversión extranjera directa, 43**
 - 4.1.4 Riesgo País, 44**
 - 4.1.5 Empleo, 45**
 - 4.1.6 Inflación, 46**
 - 4.1.7 Créditos y Tasas de Interés, 47**
 - 4.1.8 Legislación, 48**
 - 4.2 INDUSTRIA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, 51
 - 4.3 INDUSTRIA EN EL ÁMBITO NACIONAL, 53

- 5 ANÁLISIS ECONÓMICO - VENTA DE BALANCEADO Y MATERIA PRIMA, 55**
 - 5.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO, 55
 - 5.1.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP), 55**
 - 5.1.1.1 Definición del método, 55
 - 5.1.1.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis, 56
 - 5.1.2 Método del Precio de Reventa (RPM), 56**
 - 5.1.2.1 Definición del método, 56
 - 5.1.2.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis, 57
 - 5.1.3 Método del Costo Adicionado (Cost Plus), 58**
 - 5.1.3.1 Definición del método, 58
 - 5.1.3.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis, 59
 - 5.1.4 Método de Distribución de Utilidades (PSM), 60**
 - 5.1.4.1 Definición del método, 60
 - 5.1.4.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis, 61
 - 5.1.5 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional – (TNMM), 61**
 - 5.1.5.1 Definición del método, 61
 - 5.1.5.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis, 62

5.2	SELECCIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD, 63
5.3	SELECCIÓN DE LA PARTE OBJETO DE ANÁLISIS, 64
5.4	DETALLE DE LA BÚSQUEDA REALIZADA, 64
	5.4.1 Caracterización de la Compañía, 64
	5.4.2 Búsqueda de SIC's y base de datos, 65
	5.4.3 Filtros de descarte y obtención de la muestra, 67
5.5	ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA, 68
5.6	INFORMACIÓN FINANCIERA COMPARABLES Y DETERMINACIÓN DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA, 70
5.7	AJUSTES DE CAPITAL DE TRABAJO, 71
5.8	RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA, 75
5.9	REEMBOLSOS DE GASTOS COBRADOS, 81
5.10	METODOLOGÍA UTILIZADA, 82
	5.10.1 Normativa Ecuatoriana, 82
	5.10.2 Directrices de la OCDE, 82
5.11	PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO HERRAMIENTA GERENCIAL, 83
5.12	INTERESES GANADOS POR PRÉSTAMOS ENTREGADOS, 83
	5.12.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP), 83
	5.12.1.1 Definición del método, 84
	5.12.2 Análisis con el método CUP, 85
	5.12.3 Resultado del análisis CUP, 86
5.13	INTERESES GANADOS Y DEVENGADOS POR MANEJO DE FONDOS, 89
	5.13.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP), 89
	5.13.1.1 Definición del método, 90
	5.13.2 Análisis con el método CUP, 90
	5.13.3 Resultados obtenidos del análisis CUP, 92
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 100
6.1	CONCLUSIONES, 100
6.2	RECOMENDACIONES, 102

REFERENCIAS, 104

Anexo A:	Pantallas de búsqueda de compañías comparables, 106
Anexo B:	Descripción de negocios de las compañías comparables, 108
Anexo C:	Información financiera de las compañías comparables, 112
Anexo D:	Matriz de Aceptación y Descarte, 113

ÍNDICE DE TABLAS

- Tabla 1: Granjas que utiliza la división de Yema Dorada, 16
- Tabla 2: Granjas que utiliza la división de El Troje, 17
- Tabla 3: Granjas que utiliza la división de Pura Pechuga, 19
- Tabla 4: Granjas que utiliza la Bigo, 20
- Tabla 5: Propiedad planta y equipo – Año fiscal 2015, 29
- Tabla 6: Inventario – Año fiscal 2015, 30
- Tabla 7: Transacciones con Partes Relacionadas, 32
- Tabla 8: Intereses ganados 2015, 38
- Tabla 9: Ecuador – Importaciones 2014 – 2015, 42
- Tabla 10: Top 10 producción de balanceado y su destino alimenticio por país, 52
- Tabla 11: SIC's utilizados – Búsqueda de Comparables - Ejercicio 2015, 66
- Tabla 12: INT - Compañías Comparables - Ejercicio 2015, 68
- Tabla 13: Información financiera de las compañías comparables seleccionadas, 70
- Tabla 14: Indicador MOTC de las compañías seleccionadas como comparables, 70
- Tabla 15: Rango de Plena Competencia sin ajustar - Indicador utilizado: MOTC, 71
- Tabla 16: Análisis ciclos de efectivo de las compañías comparables y Compañía analizada - Ejercicio fiscal 2015, 74
- Tabla 17: El Troje - Información financiera - Ejercicio 2015, 75
- Tabla 18: Cálculo Factor h, 79
- Tabla 19: Tasas de interés utilizadas, 79
- Tabla 20: Ajustes de cuentas de capital, 80
- Tabla 21: Resultados ajustados, 80
- Tabla 22: Rango intercuartil de comparables y parte analizada, 81
- Tabla 23: Información financiera 2015 ajustada por cuentas de capital, 81
- Tabla 24: Fondos entregados – intereses ganados - Año 2015, 86
- Tabla 25: Fondos entregados – intereses ganados - Año 2015, 87
- Tabla 26: Manejo de fondos - Año 2015, 93
- Tabla 27: Manejo de fondos - Año 2015, 95
- Tabla 28: Tasas de intereses, 97

ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura 1: Estructura organizacional, 14
- Figura 2: Logotipo Yema Dorada, 15
- Figura 3: Logotipo El Troje, 16
- Figura 4: Logotipo Pura Pechuga, 18
- Figura 5: Logotipo Bigo, 19
- Figura 6: Logotipo Fertiplus, 21
- Figura 7: Logotipo Casarí, 21
- Figura 8: Estructura organizacional de FABRICA EL TROJE, 23
- Figura 9: Operaciones con partes relacionadas - Al 31 de diciembre de 2015, 33
- Figura 10: Fábrica De Balanceados El Troje Sector Agoyan - Cantón Baños, 35
- Figura 11: Control de mando computarizado, 36
- Figura 12: Operario tamizando el balanceado, 36
- Figura 13: Materia prima lista para su distribución, 37
- Figura 14: Flota vehicular – División el Troje, 38
- Figura 15: Ecuador – Evolución del Producto Interno Bruto, 40
- Figura 16: Ecuador – Exportaciones 2012 – 2015, 41
- Figura 18: Ecuador – Inversión extranjera directa 2005 – 2015, 43
- Figura 19: Ecuador – Inversión extranjera directa 2005 – 2015, 44
- Figura 20: Ecuador- Evolución de la inflación anual 2006-2015, 46
- Figura 21: Ecuador- Incidencia en la Inflación de las Divisiones de Productos 2015, 47
- Figura 22: Top 10 producción de balanceado y su destino alimenticio por país, 52
- Figura 23: Evolución del precio del trigo, soja y maíz en USD., 54

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo de Titulación, plasma una simulación interna a manera de herramienta gerencial, de un Informe Integral de Precios de Transferencia de FABRICA EL TROJE, con el propósito de analizar sus operaciones con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal finalizado al 31 de diciembre de 2015.

Los criterios para el desarrollo de este Informe se encuentran en conformidad con las disposiciones legales ecuatorianas vigentes en materia de precios de transferencia establecidos por los artículos innumerados siguientes a los artículos 4, 15 y 22 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en las Resoluciones NAC-DGERCGC15-00000455 y NAC-DGERCGC15-00000052, emitidas por el Servicio de Rentas Internas concernientes a la temática de precios de transferencia, en la Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia con fecha de vigencia 04 de febrero de 2016 y como referencia técnica las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico vigentes al 01 de enero del período fiscal bajo análisis, referentes al tratamiento sobre precios de transferencia con sus partes relacionadas.

INTRODUCCIÓN

Mediante la resolución NAC-DGERCGC15-00000455, el Servicio de Rentas Internas, señala que los contribuyentes que realicen operaciones entre partes relacionadas superiores a USD3.000.000 deberán presentar el Anexo de Operaciones Entre Partes Relacionadas (OPRE). Adicionalmente, si tal monto es superior a USD15.000.000, dichos sujetos pasivos deberán presentar adicionalmente al Anexo OPRE, un Informe Integral de Precios de Transferencia, 30 días después de la declaración del impuesto a la renta dependiendo del noveno dígito del RUC del sujeto pasivo.

Una vez que se cumple la obligación de presentación del Anexo e informe, si es el caso, el análisis de precios de transferencia ya no es considerado como documento útil en la Compañía, en la mayoría de los casos, es considerado como un estudio realizado por cumplimiento de una obligación tributaria establecida por el SRI.

Con este precedente, el presente trabajo de titulación tiene como objetivo direccionar a la Compañía a un mejor aprovechamiento del estudio de precios de transferencia para a su vez minimizar riesgos, implementar nuevas políticas financieras entre relacionadas y tomar decisiones en base a los resultados obtenidos del estudio.

1 ANTECEDENTES

1.1 NORMATIVA ECUATORIANA Y LA UTILIZACIÓN DE LAS DIRECTRICES DE LA OCDE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La globalización en el mundo ha hecho que las prácticas de negocios de la mayoría de compañías en el mundo sufran un cambio drástico en el día a día de sus actividades, al desarrollo de tecnologías de información y comunicación han hecho que las barreras entre países disminuyan, teniendo como consecuencia el aumento de actividad económica entre países de todo el mundo.

Las empresas multinacionales han aprovechado de manera eficiente los beneficios de la globalización permitiendo expandir sus actividades a nuevos territorios y a su vez aumentando el monto de sus transacciones.

El crecimiento de las empresas multinacionales provoca dificultades en temas fiscales tanto para las Administraciones Tributarias como para las empresas multinacionales, ya que no se pueden considerar aisladamente las normas de tributación de cada país, sino que deben ser abordadas en un contexto internacional amplio.

Para las empresas multinacionales, existen dificultades en cuanto a los requisitos legales y administrativos que cada país dispone, esto puede conducir a elevar los

obstáculos a las empresas multinacionales, lo cual implica costos más altos a diferencia del caso que la empresa opere únicamente dentro de un solo país.

Por otro lado para el caso de las Administraciones tributarias existen dificultades en cuanto al derecho de gravar impuestos en función de sus ingresos y gastos de forma razonable y acogiéndose a las leyes vigentes en ese país; y por otro lado tener todas las herramientas y procedimientos necesarios para que dicha recaudación no se vea entorpecida al ser las transacciones celebradas entre empresas domiciliadas en países diferentes.

Las Directrices fomentan a que las empresas multinacionales pacten precios de transferencia que cumplan con el principio de plena competencia y animan a que las Administraciones Tributarias realicen inspecciones desde un punto de vista comercial sobre la aplicación del mismo, con el objetivo de lograr un equilibrio entre los intereses de las empresas y las Administraciones Tributarias.

La aplicación del principio de plena competencia se basa en la comparación de las condiciones de una operación entre partes relacionadas y empresas independientes. Para que estas comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se comparan deben ser lo suficientemente comparables. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995) Ser comparable significa que si existen diferencias entre las situaciones comparables, estas no afecten materialmente a las condiciones realizadas en la metodología de comprobación del principio de plena competencia. Adicionalmente si existen diferencias materiales se deben realizar ajustes de comparabilidad lo suficientemente precisos para eliminar dichas diferencias.

Existen factores determinantes de comparabilidad como las características de los activos o pasivos involucrados en la transacción, análisis funcional, cláusulas contractuales, circunstancias económicas y estrategias mercantiles.

La similitud en las características de los activos o servicios transmitidos será más relevante cuando se comparen precios de operaciones vinculadas y no vinculadas y menos relevantes cuando se comparen márgenes de beneficios. Será preciso tener en cuenta las características siguientes: en el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (por ejemplo, la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (por ejemplo, patente, marca o know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995)

De esta forma es importante identificar las características de los activos y pasivos tanto de manera física así como entender porque se realizan las transacciones inter compañía, para de esta forma justificar que las transacciones son realizadas dentro del giro normal de negocio.

Según las directrices de la OCDE el análisis funcional comprende las relaciones comerciales que existen entre dos empresas independientes que forman parte de un mismo grupo económico, identificando las líneas de negocio, funciones que desempeña, riesgos asumidos y activos utilizados en su actividad de negocios.

Las Cláusulas Contractuales de las operaciones definen generalmente, de forma expresa o implícita, cómo se reparten las responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes. En este sentido el examen de los términos contractuales debe formar parte del análisis funcional al que nos hemos referido anteriormente. Las cláusulas de una operación se pueden encontrar, además de en el contrato escrito, en la correspondencia y en las comunicaciones entre las partes. Cuando no consten por escrito las condiciones contractuales entre las partes, habrá que deducirlas de su conducta y de los principios económicos que rigen normalmente las relaciones entre empresas independientes. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995)

En cuanto a las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados tenemos: su localización geográfica; su dimensión; el grado de competencia y la posición competitiva relativa en el mismo de compradores y vendedores; la disponibilidad (el riesgo) de bienes y servicios sustitutivos; los niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, así como en determinadas zonas, si son relevantes; el poder de compra de los consumidores, la naturaleza y alcance de las reglamentaciones públicas que inciden sobre el mismo; los costes de producción, incluyendo los costes del suelo, del trabajo y del capital; los costes de transporte; la fase de comercialización (por ejemplo, venta al por menor o al por mayor); el período de la operación; etc. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995)

También es necesario examinar las estrategias mercantiles al determinar la comparabilidad, con el fin de fijar los precios de transferencia. Éstas atenderían un gran número de aspectos propios de la empresa, como pueden ser la innovación y el

desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la aversión al riesgo, la valoración de los cambios políticos, la incidencia de las leyes laborales vigentes y en proyecto, así como cualesquiera otros factores que influyen en la dirección cotidiana de la empresa. Puede ser necesario tener en cuenta estas estrategias comerciales al determinar la comparabilidad entre operaciones vinculadas y no vinculadas y entre empresas asociadas e independientes. Al mismo tiempo, será relevante considerar si las estrategias comerciales han sido ideadas por el grupo multinacional o por uno de sus miembros aisladamente, así como la forma y la medida en que se han involucrado otros miembros del grupo multinacional ante la necesidad de aplicar esta estrategia. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995)

Frente a estos acontecimientos, La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante "OCDE") ha desarrollado directrices para el tratamiento de operaciones entre partes relacionadas.

A nivel mundial la OCDE tiene como objetivo principal contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria de acuerdo con las obligaciones internacionales. Está encaminada a crear una economía justa, fuerte y limpia en temas de administración pública, agricultura y alimentación, asuntos sociales, migración y salud, ciencia y tecnología, desarrollo a nivel mundial. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, 1995).

Las contribuciones desarrolladas por la OCDE son el resultado de un análisis anual de países miembros, lo que ha permitido que se establezcan parámetros internacionales plasmados en indicadores socioeconómicos.

De esta manera la OCDE brinda directrices en materia tributaria para empresas relacionadas y administraciones tributarias, que tienen como objetivo encontrar soluciones satisfactorias para ambas partes, minimizando conflictos.

En el Ecuador desde el año 2005, el Organismo regulador del Régimen de Precios de Transferencia, es el Servicio de Rentas Internas mediante el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

Establece que los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que realicen operaciones con partes relacionadas, de acuerdo con el artículo 4 del mismo Reglamento, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia referente a sus transacciones con estas partes. (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2005).

Los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000,000), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo y un monto acumulado superior a quince millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 15.000,000), el Informe Integral de Precios de Transferencia. (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016)

De tal forma según la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, publicada en el Suplemento al R.O. 511 de fecha 29 de mayo de 2015, establece que el Informe Integral de Precios de Transferencia, deberá ser elaborado de acuerdo a la última actualización de la Ficha Técnica de Estandarización de Precios Transferencia.

El contenido de la misma abarca temas de presentación, contenido, fórmulas de cálculo y análisis a realizar para un correcto y estandarizado análisis de precios de transferencia.

El informe de precios de transferencia está compuesto por siete capítulos explicados a continuación:

Capítulo I: Contiene un resumen ejecutivo, alcance, contenido y conclusiones de estudio.

Capítulo II: Contiene una tabla resumen de las transacciones Inter – Compañía que deberán ser reportadas, identificando la naturaleza de la misma y características, adicionalmente su tipo de manera general y específica.

Capítulo III: Contiene un análisis funcional que constituye una recopilación de información de la Compañía analizada y del grupo económico al que pertenece. Temas como historia o panorama, principales funciones desarrolladas, líneas de negocio, estructura organizacional y societaria, riesgos asumidos y activos utilizados.

Capítulo IV: Términos Contractuales se mencionan aquellas operaciones relevantes que afectan de manera significativa al precio o que hayan incidido de manera específica durante la actividad de negocios del año analizado.

Capítulo V: Contiene un análisis de mercado, detallando un resumen macroeconómico ecuatoriano en temas económicos, políticos, regulatorios y legales. Adicionalmente el

estudio incluye un análisis de la industria a la cual pertenece la Compañía analizada a nivel mundial y local.

Capítulo VI: Análisis Económico, donde se deberán describir puntos como: partes relacionadas, operaciones a ser analizadas con el método seleccionado, la existencia de operaciones a comprobarse mediante comparables internos, búsqueda de empresas comparables que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, fuentes de información, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia. (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016).

1.2 HERRAMIENTA GERENCIAL

Las herramientas Gerenciales son sistemas de control administrativo útiles para recopilar información con el objetivo de coordinar las decisiones de planeación y control dentro de una organización y de guiar la conducta de sus gerentes y empleados. (Horngren & Datar, 2007)

Un sistema de control administrativo contiene información financiera y no financiera comprendida en perspectivas del cliente, como satisfacción del mismo, tiempo invertido en responder a las preguntas de los clientes respecto a los productos, compras repetidas de los clientes y participación en el mercado en segmentos clave; perspectiva de procesos internos, por ejemplo tiempo de entrega del producto, calidad, número de días de pedido, accidentes y problemas del proceso y perspectiva de aprendizaje y

crecimiento como satisfacción de los empleados, ausentismo, capacidades de los sistemas de información y número de procesos con retroalimentación en tiempo real.. (Horngren & Datar, 2007)

Toda esta información es medida en indicadores los cuales indican los niveles de desempeño óptimos para satisfacer las necesidades de los clientes, competir con eficiencia y alcanzar las metas finales. Los sistemas de control administrativo deben encajar en la estructura organizacional.

Una organización con una estructura descentralizada tiene aspectos adicionales a considerar para que sus sistemas de control administrativo sean eficaces es el caso de las multinacionales que resultan ser un ejemplo de compañías descentralizadas. Según Horngren Charles T., Datar Srikant M. y Foster George en su libro de Contabilidad de Costos, manifiestan que los gerentes de las subunidades, al tomar decisiones, sólo necesitan concentrarse en cómo sus decisiones afectarán el desempeño de su subunidad, sin evaluar el impacto en el desempeño de toda la compañía.

En ese sentido, los precios de transferencia facilitan a los gerentes de las subunidades las tareas de la toma de decisiones y el procesamiento de la información. En un sistema de precios de transferencia bien diseñado, la optimización del desempeño de la subunidad conduce a la optimización del desempeño de la compañía en su totalidad.

Deben ayudar a alcanzar las estrategias y metas de la compañía y encajar en la estructura organizacional. En particular, los precios de transferencia deben promover la congruencia organizacional y un alto nivel sostenido de esfuerzo gerencial. Las

subunidades que venden un producto o servicio deben estar motivadas para mantener sus costos; las subunidades que compran el producto o servicio deben estar motivadas para adquirir y utilizar los insumos con eficiencia.

El precio de transferencia también debe ayudar a la alta gerencia a evaluar el desempeño de las subunidades individuales y sus gerentes. Si la alta gerencia favorece un alto grado de descentralización, los precios de transferencia también deben promover un alto grado de autonomía de la subunidad en la toma de decisiones. Es decir, el gerente de una subunidad que pretenda maximizar la utilidad operativa de su subunidad debe tener la libertad para negociar con otras subunidades de la compañía (con base en los precios de transferencia) o negociar con partes externas. (Horngren & Datar, 2007)

1.3 ALCANCE Y OBJETIVO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El presente Trabajo de Titulación, plasma una simulación interna a manera de herramienta gerencial, de un Informe Integral de Precios de Transferencia de FABRICA EL TROJE, con el propósito de analizar sus operaciones con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal finalizado al 31 de diciembre de 2015.

Los criterios para el desarrollo de este Informe se encuentran en conformidad con las disposiciones legales ecuatorianas vigentes en materia de precios de transferencia.

A continuación se detallan las operaciones con partes relacionadas durante el año fiscal 2015:

- Venta de balanceado
- Venta de materia prima
- Reembolsos de gastos cobrados
- Fondos entregados

Si bien es cierto, un análisis de precios de transferencia no puede ser presentado formalmente al SRI dada la posición jurídica del Grupo, sin embargo, a manera de ejercicio interno y con el objetivo de tomar decisiones a futuro en base al indicador obtenido por la Compañía tanto en materia tributaria como administrativa, la Compañía ha considerado realizar el presente estudio desde una perspectiva interna.

Las diferentes divisiones comerciales que forman parte del Grupo, realizan sus transacciones con partes relacionadas y partes independientes. La línea de negocio objeto de análisis, Fabrica El Troje, mantuvo durante el año fiscal 2015 un 57% de ingresos de partes relacionadas y un 43% de partes independientes, por lo que se decidió realizar el análisis desde la posición de la Fabrica el Troje.

2 ANÁLISIS FUNCIONAL

2.1 ANTECEDENTES DEL GRUPO MULTINACIONAL

2.1.1 Historia o panorama

GRUPO CASA GRANDE (en adelante “el Grupo”), inició sus actividades en la ciudad de Baños, provincia de Tungurahua alrededor del año 1994 partiendo de la visión empresarial del señor Iván Salomón Chávez Zúñiga, actual Gerente Propietario del Grupo.

El Grupo tiene como misión entregar un producto de calidad con estricto control de normas sanitarias que garantizan la salud de nuestros consumidores, produciendo al más bajo costo y distribuyendo a precios competitivos en el mercado para brindar a sus empleados bienestar y obtener una rentabilidad efectiva para sus accionistas. Cuenta actualmente con 20 centros de producción propios, seis instalaciones para oficinas administrativas y ofrece plazas de empleo a más de 355 empleados.

A un plazo de 10 años, El Grupo, espera ser líder en el mercado permitiéndole competir con productos y servicios de calidad que superen las expectativas de los clientes.

Jurídicamente el Grupo no posee empresas constituidas bajo las leyes ecuatorianas, dado esto, la representación legal, judicial y extrajudicial está a cargo del Gerente Propietario en calidad de Contribuyente Especial. Internamente el Grupo desempeña sus actividades normales a través de líneas de negocio plenamente identificadas y separadas según su actividad, funciones, activos y riesgos, de tal manera que mantiene su propio personal administrativo y operativo.

Los registros contables y la preparación de los estados financieros son elaborados por cada línea de negocio y bajo las políticas contables establecidas por cada división comercial.

2.1.2 Estructura Organizacional y Societaria

A continuación se detalla la estructura organizacional y societaria de las principales compañías que integran el Grupo al 31 de diciembre de 2015.

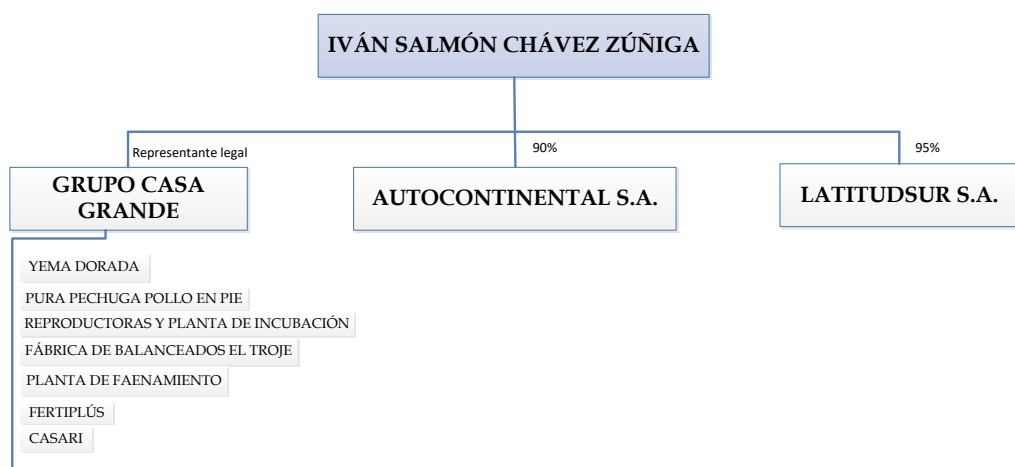


Figura 1: Estructura organizacional

2.1.3 Líneas de Negocio y productos

A continuación se detallan las líneas de negocios y servicios que maneja el Grupo a través de sus compañías:

2.1.3.1 Yema Dorada



Figura 2: Logotipo Yema Dorada

La división Yema Dorada, se encarga del levante de pollitas y producción de huevos para su posterior comercialización.

Utiliza como principales activos granjas ubicadas en la provincia de Tungurahua y Cotopaxi específicamente en las localidades de Guadalupe, Yambo, Patate y Agoyán.

Opera con una flota de camiones que se encarga del transporte comercial.

A continuación se exponen las principales características de cada una de las granjas que utiliza la división de Yema Dorada:

Tabla 1: Granjas que utiliza la división de Yema Dorada

Nombre de la Granja	Características
Granja Guadalupe	Ubicación: Cantón Pelileo Sector Guadalupe, Caserío Chaupi. Superficie del terreno: 8 hectáreas. Área de producción: Levante de pollitas.
Granja Agoyán	Ubicación: Cantón Baños De Agua Santa, Parroquia Ulba, Caserío Agoyán. Superficie del terreno: 8 hectáreas. Área de producción: Producción de huevos. Capacidad: 130.000 aves y 37.856.000 huevos. N° de galpones: 18.
Granja Patate	Ubicación: Cantón Patate, Caserío Chacauco. Superficie del terreno: 15 hectáreas. Área de producción: Producción de huevos. Capacidad: 212.000 aves y 45.136.000 huevos. N° de galpones: 10.
Granja Yambo	Ubicación: Cantón Salcedo, Sector Yambo, Caserío Chilcapamba. Superficie del terreno: 15 hectáreas. Área de producción: Producción de huevos. Capacidad: 170.000 aves y 49.504.000 huevos. N° de galpones: 13.

2.1.3.2 El Troje

**Figura 3: Logotipo El Troje**

La división El Troje, se encarga de la producción de alimento balanceado para su posterior comercialización a divisiones que integran el Grupo y a

terceros. Utiliza como principales activos silos y tolvas y oficinas ubicados en las provincias de Tungurahua, Los Ríos y Guayas. Opera con una flota de camiones que se encarga del transporte del producto final.

A continuación se exponen las principales características de cada una de las fábricas, centros de almacenamiento y oficinas que utiliza la división de El Troje:

Tabla 2: Granjas que utiliza la división de El Troje

Nombre de la Granja	Características
Fábrica Baños	Ubicación: Cantón Baños De Agua Santa, Parroquia Ulba, Caserío Agoyán. Superficie del terreno: 3 hectáreas. Área de producción: 20.000 quintales semanales. Capacidad de almacenamiento: maíz: silos capacidad 2000 toneladas; soya: 2 silos de 60 toneladas cada uno; 3 tolvas de 25 toneladas cada una; bodega al granel 1000m ² .
Centro de almacenamiento Ambato	Ubicación: Cantón Ambato, Parroquia Terremoto. Superficie del terreno: 4500 metros cuadrados. Área de producción: Almacenamiento de materia prima. Capacidad de almacenamiento: maíz: 10.000 toneladas; soya: bodega de almacenamiento de 800 metros cuadrados.
Centro de almacenamiento Ventanas	Ubicación: Cantón Ventanas, Parroquia Agua Frías. Superficie del terreno: 4500 metros cuadrados Área de producción: Almacenamiento de materia prima Capacidad de almacenamiento: maíz: 80.000 quintales.
Oficinas administrativas Guayaquil	Ubicación: Guayaquil, Centro Comercial Dicientro. Superficie: 85 metros cuadrados

2.1.3.3 Pura Pechuga



Figura 4: Logotipo Pura Pechuga

La división Pura Pechuga, se encarga de la producción de pollo en pie y faenamiento de pollos. Utiliza como principales activos granjas ubicados en la provincia de Pastaza. Opera con una flota de camiones que se encarga del transporte del producto final.

A continuación se exponen las principales características de cada una de las granjas que utiliza la división de Pura Pechuga:

Tabla 3: Granjas que utiliza la división de Pura Pechuga

Nombre de la Granja	Características
Granja Moravia	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Moravia, Caserío Moravia. Superficie del terreno: 3 hectáreas. Área de producción: Producción de pollos en pie. Capacidad: 70.000 pollos.
Granja Cumanada	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Moravia, Caserío Moravia. Superficie del terreno: 3 hectáreas. Área de producción: Producción de pollos en pie. Capacidad: 145.000 pollos
Granja Madre Tierra	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío Madre Tierra. Superficie del terreno: 85 hectáreas. Área de producción: Producción de pollos en pie. Capacidad: 141.000 pollos
Granja San José	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío San José. Superficie del terreno: 19 hectáreas. Área de producción: Producción de pollos en pie. Capacidad: 132.000 pollos

2.1.3.4 Bigo

**Figura 5: Logotipo Bigo**

La división Incupastaza, se encarga de la producción de huevos fértiles, levante de reproductoras y producción de pollos bebé. Utiliza como principales activos granjas ubicados en la provincia de Pastaza. Opera con una flota de camiones que se encarga del transporte del producto final.

A continuación se exponen las principales características de cada una de las granjas que utiliza la división de Bigo:

Tabla 4: Granjas que utiliza la Bigo

Nombre de la Granja	Características
Granja Flor de Canela	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío Madre Tierra. Superficie del terreno: 4,65 hectáreas. Área de producción: Huevos fértiles Capacidad: 24.000 reproductoras y 70.000 huevos fértiles semanales.
Granja Arazá	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío Madre Tierra. Superficie del terreno: 16 hectáreas. Área de producción: Levante de reproductoras. Capacidad: 45.000 reproductoras y 45.000 aves en crianza.
Granja Amalia	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío San José. Superficie del terreno: 10 hectáreas. Área de producción: Producción de huevos fértiles. Capacidad: 26.000 reproductoras y 70.000 huevos semanales.
Granja Guayabal	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra, Caserío Madre Tierra. Superficie del terreno: 15 hectáreas. Área de producción: Producción de huevos fértiles. Capacidad: 26.000 reproductoras y 70.000 huevos fértiles semanales.
Planta de incubación	Ubicación: Cantón Mera, Parroquia Madre Tierra. Superficie del terreno: 8 hectáreas. Área de producción: Producción de pollos bebé. Capacidad: 100.000 pollos semanales.

2.1.3.5 Fertiplus



Figura 6: Logotipo Fertiplus

La división Fertiplus, se encarga de la producción de abono 100% orgánico. Utiliza como principales activos plantas procesadoras ubicados en la provincia de Tungurahua. Opera con una flota de camiones que se encarga del transporte del producto final.

Plata Procesadora

Ubicación: Cantón Baños, Parroquia Matriz, Caserío Juive Grande.

Superficie del terreno: 3.23 hectáreas.

Área de producción: Producción de abono orgánico.

Capacidad: 17.000 quintales.

2.1.3.6 Casarí



Figura 7: Logotipo Casarí

La división Casarí, se encarga de la producción y comercialización de pollo asado en cadenas de supermercados y locales propios.

2.2 FUNCIONES DEL GRUPO

A continuación se detallan las principales funciones que desarrolla el Grupo Casa Grande a través de sus entidades:

- Criadero de pollos bebé.
- Levante de pollitas (crianza desde las 4 semanas de vida).
- Producción de huevos fértiles.
- Levante de reproductoras.
- Producción de alimento balanceado.
- Crianza de pollo en pie.
- Faenamiento de pollo.
- Producción y comercialización de pollo asado.
- Producción de abono 100% orgánico.

2.3 ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA

2.3.1 Panorama

Fabrica EL TROJE es una división comercial del Grupo Casa Grande que se dedica a la fabricación y comercialización de alimento balanceado para pollos, a través de una planta de procesamiento de alimento balanceado ubicado en el

cantón Baños De Agua Santa, Parroquia Ulba, Caserío Agoyán, posee con una superficie de terreno de tres hectáreas, adicionalmente posee dos plantas de almacenamiento ubicadas en la ciudad de Ambato y en Ventanas.

La Fábrica de Balanceados nace de la mano de la avicultura hace 40 años aproximadamente, mezclando la Materia Prima a pala. Constantemente se ha procurado mejorar la eficiencia en la producción de alimento balanceado, y en la actualidad la Fábrica se ha tecnificado en un 90%.

2.3.2 Estructura organizacional y societaria

A continuación se detalla la estructura organizacional de la División a diciembre de 2015.

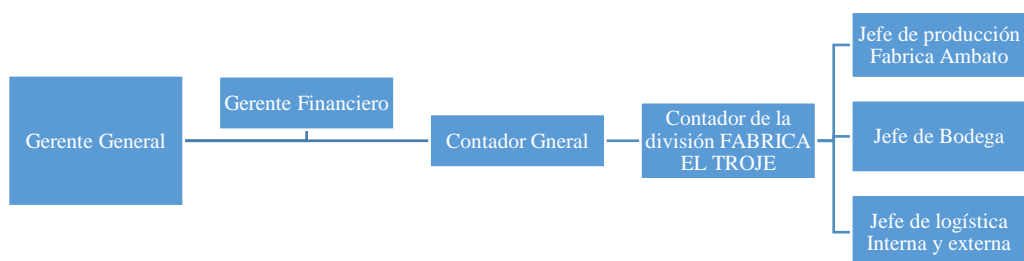


Figura 8: Estructura organizacional de FABRICA EL TROJE

A continuación se describen de manera general las funciones que desarrollan las principales áreas de la Compañía.

- **Gerente General.-** Representa a la Compañía frente a terceros y coordinar todos los recursos a través de un proceso de planeación, organización, dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

- **Gerente Financiero.**- Estrategia financiera y corporativa del Grupo.
- **Contador General.**- Vela por el cumplimiento de las normativas contables y tributarias.
- **Contador de la división FABRICA EL TROJE.**- Vela por el cumplimiento de las normativas contables y tributarias de la División comercial.
- **Jefe de producción Fabrica Ambato.**- Planifica y dirige las políticas corporativas de compras, producción y despacho de la materia prima, productos en proceso y productos terminados.
- **Jefes de Bodega.**- Responsables del manejo y administración de los productos terminados y de la materia prima de las plantas de almacenamiento de Ambato y Ventanas para el desarrollo óptimo de la operación de la Compañía.
- **Jefe de logística interna y externa.**- Responsable de la coordinación del transporte interno y externo.

Al no tener la División Comercial del Grupo personería jurídica, no es posible determinar la composición accionaria de la Fábrica.

2.3.3 Línea de negocio y productos

Como ya se mencionó anteriormente, la principal actividad de negocios de la División es la fabricación y comercialización de alimento balanceado para pollos, en ese sentido, a continuación se mencionan los principales tipos de alimentos balanceados distribuidos al por mayor:

- Balanceado en polvo: Es un proceso industrial en donde la mezcla de ingredientes vegetales, vitaminas y harinas son molidos hasta obtener una consistencia de polvo.
- Balanceado paletizado: Es un proceso industrial en donde la mezcla de ingredientes son moldeados en partículas más grandes para formar conglomerados de mezcla de diferentes tamaños dependiendo de la edad del pollo.
- Materia prima: La división se encarga de vender materia prima como soya, maíz, maicillo, trigo, minerales y químicos sin proceso de transformación.

2.3.4 Clientes

Los clientes de EL TROJE son en su mayor parte las divisiones comerciales que integran del Grupo, de las que podemos mencionar entre las más importantes:

- Pura Pechuga
- Incupastaza

2.3.5 Competencia

Considerando que la Compañía fue creada para distribuir productos a las demás compañías del Grupo y a terceros, a continuación se muestra los principales competidores de la División:

- Alimentos Balanceados AVIFORTE
- AFABA
- Gisis S.A.
- Empagran S.A.

2.4 FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA

Como se mencionó anteriormente, El Troje tiene como actividad principal la fabricación y comercialización de alimento balanceado para pollos. Para ello, realiza ciertas actividades que se detallan a continuación:

2.4.1 Procesamiento de materia prima

La División posee una planta de procesamiento de materia prima, ubicadas en Baños y dos centros de almacenamiento en Ambato y Ventanas, en donde la materia prima se procesa y distribuye a las diferentes divisiones comerciales que integran el Grupo y a terceros.

La División mantiene el firme compromiso de brindar a sus clientes servicios y productos de alta calidad, por lo que sus plantas cuentan con un riguroso control

de calidad, cuyo objetivo es minimizar el impacto de peligros físicos, químicos y microbiológicos.

2.4.2 Compras

La Fabrica realiza compras, tanto locales como del exterior, principalmente de materia prima y materiales directos; así como se ocupa también de la gestión del transporte nacional e internacional.

2.4.3 Ventas

Las ventas efectuadas por la División durante el año 2015 son coordinadas principalmente a través de sus oficinas administrativas ubicadas en Guayaquil.

2.4.4 Mercadeo y Publicidad

Los gastos en publicidad son importantes dentro de la estrategia del negocio a fin de posicionar sus marcas, y el mecanismo más utilizado es la publicidad en medios de comunicación enfocado a los consumidores finales.

2.4.5 Investigación y Desarrollo

Debido a su actividad económica, la División no realiza actividades de investigación y desarrollo.

2.5 RIESGOS ASUMIDOS

2.5.1 Riesgo de mercado

La División enfrenta este riesgo derivado de las fluctuaciones de oferta y demanda que determina la libre competencia en el mercado de alimentos balanceados. Sin embargo, con el fin de mitigar este riesgo la División se enfoca en el posicionamiento de sus marcas.

2.5.2 Riesgo de inventario

Fabrica El Troje asume parte de este riesgo, ya que cuenta con productos perecibles, tanto en las plantas de almacenamiento como en la fábrica. Con el fin de mitigarlo se han establecido estrategias importantes como la planificación controlada del abastecimiento de los productos, la vigilancia remota electrónica de las bodegas las 24 horas y contratación de pólizas de seguros.

2.5.3 Riesgo de propiedad, planta y equipo

La División afronta este riesgo considerando la maquinaria y equipos que posee en las plantas de procesamiento y almacenamiento, por lo que cuenta con seguros con el fin de mitigar este riesgo.

2.5.4 Riesgo de tipo cambiario

La División realiza sus operaciones en dólares de los Estados Unidos de América, por lo que no asume este riesgo en la medida en que el dólar es la moneda oficial del país.

2.6 ACTIVOS UTILIZADOS

La División durante el año fiscal 2015, utilizó principalmente los siguientes activos en su actividad de negocio.

Tabla 5: Propiedad planta y equipo – Año fiscal 2015

Propiedad y Equipo	Valor (USD)
Terrenos y construcciones	2.594.887
Vehículos	1.554.473
Maquinaria y equipo	1.073.387
Edificios	677.361
Galpones	173.259
Equipos de computación	52.376
Instalaciones	41.922
Muebles y enseres	10.920
Herramientas	10.833
Equipos de oficina	887
Subtotal	6.190.306
Depreciación acumulada	(1.838.710)
Total	4.351.596

Tabla 6: Inventario – Año fiscal 2015

Inventario	Valor (USD)
Importaciones en tránsito	2.107.960
Materia prima	1.339.917
Productos terminados	18.412
Total	3.466.289

Adicionalmente como activos intangibles La División registra USD7.075.

3 TRANSACCIONES INTER – COMPAÑÍA

3.1 TIPO DE OPERACIÓN

Durante el año fiscal 2015, la Compañía realizó transacciones con partes relacionadas, mismas que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 7: Transacciones con Partes Relacionadas
Período analizado del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015

Tipo de Operación	Compañía Relacionada	Jurisdicción de residencia	Valor (USD)	Régimen impositivo por jurisdicción	Tipos de Operación (general y específico)	Descripción de la operación	Margen
Venta de balanceado	YEMA DORADA	ECUADOR	9.416.330	22%	Ingreso: Exportación o venta de inventarios producidos	Alimento balanceado	2,07%
	PURA PECHUGA	ECUADOR	7.671.175	22%			
	INCUPASTAZA	ECUADOR	2.293.205	22%			
Venta de materia prima	PURA PECHUGA	ECUADOR	1.942	22%	Ingreso: Exportación o venta de inventarios no producidos	Grano de maíz, afrecho de trigo, carbonato de calcio grueso y fino	2,07%
	INCUPASTAZA	ECUADOR	1.709	22%			
	YEMA DORADA	ECUADOR	282	22%			
Reembolso de gastos cobrados	YEMA DORADA	ECUADOR	93.078	22%	Ingreso: Otros ingresos	Transporte	2,07%
	PURA PECHUGA	ECUADOR	121.435	22%			
	INCUPASTAZA	ECUADOR	12.909	22%			
Préstamos entregados	IVAN CHAVEZ	ECUADOR	28.919	22%	Activo: Préstamos o créditos	Préstamos a funcionarios	CUP
	MARINA ZUÑIGA	ECUADOR	22.961	22%			
	MARIA CORRALES	ECUADOR	12.360	22%			
TOTAL			19.676.305				

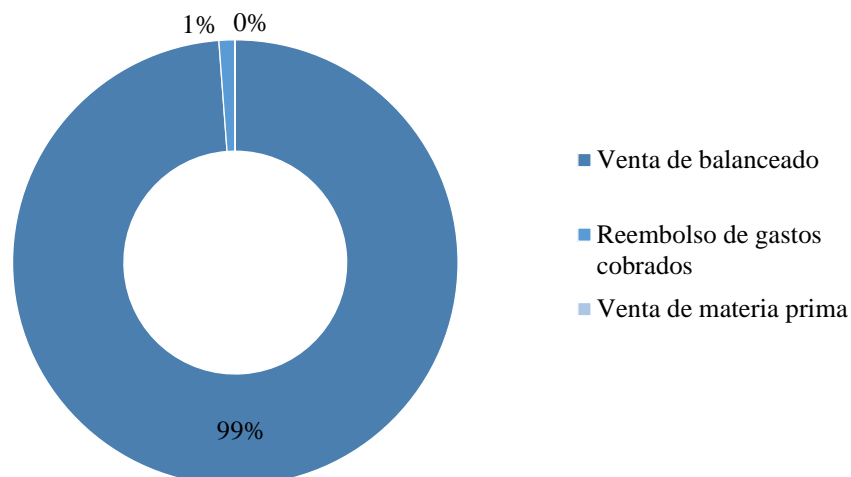


Figura 9: Operaciones con partes relacionadas - Al 31 de diciembre de 2015

3.2 RAZONABILIDAD ECONÓMICA DE LAS TRANSACCIONES

A continuación se describe la razonabilidad económica de las transacciones con partes relacionadas descritas anteriormente.

Considerando que El Troje tiene como actividad principal la fabricación y comercialización de alimento balanceado para pollos, la División realizó las siguientes operaciones con partes relacionadas durante el año fiscal 2015 requeridas para su operación:

3.2.1 Venta de balanceado y materia prima

La venta de inventario realizada por la División durante el año fiscal 2015 forma parte de su actividad normal de negocio, ya que se trata de alimento balanceado y materia prima utilizada por las Divisiones comerciales para la alimentación de pollos en todas sus etapas.

3.2.2 Reembolsos de gastos cobrados

La División realizó cobros por cuenta de sus partes relacionadas, por estrategia del Grupo, requeridos y asociados a la facilitación de sus operaciones, valores que posteriormente fueron reintegrados. Estos reembolsos fueron al costo sin margen de rentabilidad.

3.2.3 Fondos entregados

Durante el año 2015, la División entregó préstamos a funcionarios como actividad de negocios normales.

3.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS OPERACIONES

En esta sección se muestra una breve descripción de las características relevantes de las operaciones, considerando los criterios de comparabilidad definidos en la normativa:

3.3.1 Venta de balanceado y materia prima

La venta de balanceado y materia prima realizada por la Compañía durante el año fiscal 2015 forma parte de su actividad normal de negocio, ya que la Compañía se encarga de abastecer a sus relacionadas con alimento balanceador para pollos en todas sus etapas de crecimiento así como también de materia prima como granos de maíz, afrecho de trigo, carbonato de calcio grueso y fino.

Durante el año 2015, división el Troje, vendió USD19.384.643, cantidad que en kilo gramos representó 727.438, 292.767 y 98.509 para las divisiones de Yema Dorada, Pura Pechuga e Incupastaza respectivamente.

A continuación se muestra una serie de imágenes que muestran la infraestructura de la Fábrica el Troje:



Figura 10: Fábrica De Balanceados El Troje Sector Agoyan - Cantón Baños



Figura 11: Control de mando computarizado



Figura 12: Operario tamizando el balanceado



Figura 13: Materia prima lista para su distribución

3.3.2 Reembolsos de gastos cobrados

La División realizó cobros a compañías relacionadas, mismos que consistieron por concepto de transporte de balanceado, servicios básicos, pago de patentes, y otros gastos menores, sin margen de rentabilidad.

A continuación se muestra la flota vehicular que utiliza la división en para el transporte del inventario:



Figura 14: Flota vehicular – División el Troje

3.3.3 Fondos entregados

Durante el 2015, la Compañía ganó intereses por fondos entregados a funcionarios.

A continuación, se muestran las principales características de estos fondos entregados:

Tabla 8: Intereses ganados 2015

Parte Relacionada	Capital USD	Fecha de origen	Plazo	Tasa de Interés Pactada	Interés ganado 2015
Iván Chávez	28.919	Febrero 2015	134 días	0%	0
Marina Zuñiga	22.961	Marzo 2015	90 días	0%	0
María Corrales	12.360	Noviembre 2015	59 días	0%	0

4 ANÁLISIS DE MERCADO

Cabe destacar que el comportamiento, de la economía ecuatoriana y de la industria a nivel internacional y local, en el que se desarrolla la Compañía tiene un efecto, directo o indirecto, en la actividad de negocio de la Compañía y consecuentemente en sus resultados. A continuación se describen los principales aspectos de la economía ecuatoriana y de la industria en el ámbito internacional y local, respecto del año analizado.

4.1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO ECUATORIANO¹

4.1.1 Introducción

Cuando se analiza la perspectiva económica mundial para 2015, el producto interno bruto (PIB) de América Latina y el Caribe se contrajo un 0,5% respecto al año 2014. Estados Unidos sigue siendo el primer aportador al PIB mundial con el 18,36% seguido por China con el 16,95% del PIB mundial.

¹ Información basada en información estadística del Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec; SRI, <http://www.sri.gob.ec>; Agencia Pública de Noticias de Ecuador y Suramérica, <http://www.andes.info.ec/>, INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>, Asamblea Nacional <http://www.asambleanacional.gob.ec>, Subsecretaría de Financiamiento Público del Ministerio de Finanzas: <http://www.finanzas.gob.ec/> Fotos Perú Lista de países por PIB, PPA., <http://www.forosperu.net/temas/> Ambito.com, <http://www.ambito.com>, Corporación legal Ecuador, <http://www.corporacionlegal.ec> Diarios de circulación: La Hora, El Universo (artículos históricos), El Comercio, El ciudadano.

A continuación se expone la evolución del PIB de Ecuador en los últimos años según información del Banco Central del Ecuador (BCE).

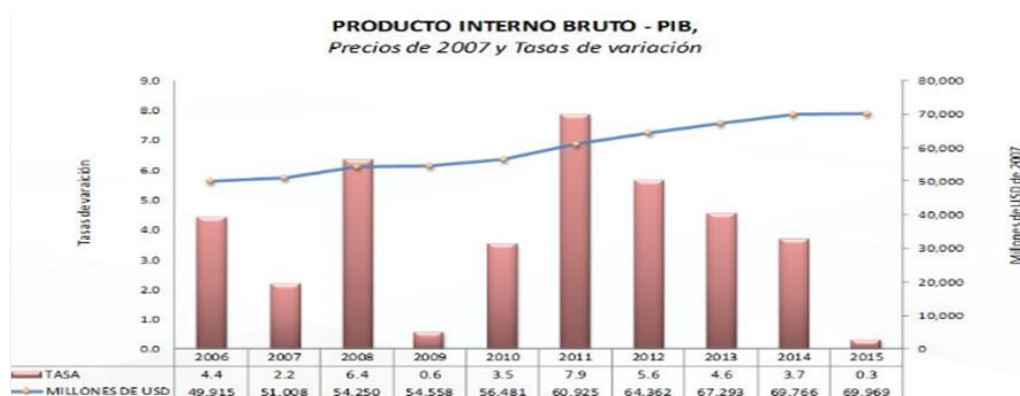


Figura 15: Ecuador – Evolución del Producto Interno Bruto

Fuente: Banco Central del Ecuador

De acuerdo a la información publicada por el BCE, al finalizar el 2015 la economía ecuatoriana presentó apenas un crecimiento del 0,3% situando al PIB en USD69.969 millones (a precios constantes 2007), comparado con crecimientos superiores obtenidos en años anteriores.

La caída del precio del petróleo, que inició en 2014, la apreciación del dólar y la devaluación de otras monedas de los países vecinos afectaron las expectativas de crecimiento del país, como por ejemplo la caída del precio del crudo se vio reflejada en la Cuenta Corriente del país, que al 2015 alcanzó un déficit de USD-2.200 millones de dólares.

Por su parte, la recaudación fiscal creció en un 2,45% en 2015, respecto del 2014, recaudando USD13.950 millones, USD740 millones por debajo de lo Presupuestado (USD14.690 millones) alcanzando un cumplimiento del 95%,

pero con un crecimiento del 2%. El 87% de la participación de la recaudación se originó en operaciones internas y el 13% en operaciones externas.

Las actividades económicas que presentaron una mayor contribución (en puntos porcentuales) a la variación anual de 0,3% del PIB fueron: Actividades profesionales, técnicas y administrativas (0,32); Manufactura (0,19); Electricidad y agua (0,18); Agricultura (0,15); Transporte (0,11).

4.1.2 Balanza Comercial

Según el BCE, la balanza comercial en el año 2015 cerró con un déficit de USD-2.092.4 millones, debido principalmente a la caída en las exportaciones petroleras, obteniendo una variación relativa del -193,7% en relación con el año 2014 que fue deficitario en USD-712.5

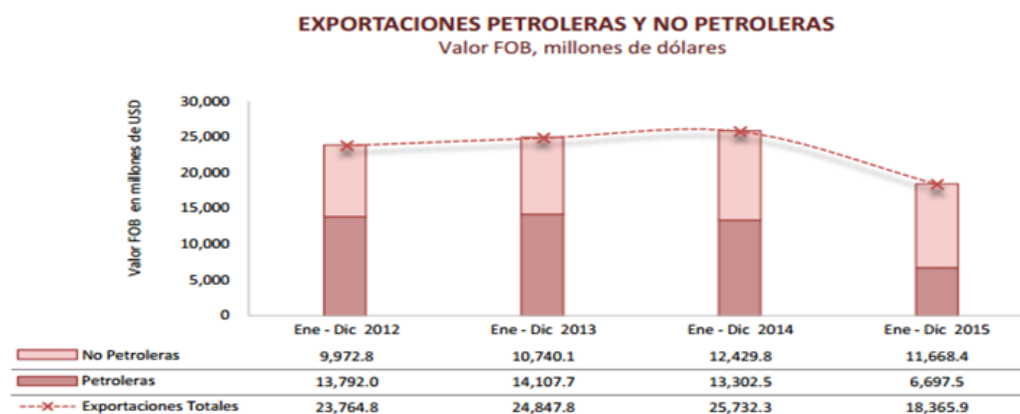


Figura 16: Ecuador – Exportaciones 2012 – 2015

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las exportaciones totales al finalizar el 2015 fueron de USD18.365,9 millones, presentando una disminución del -28,6% comparando con el año 2014

(USD25.732,3). Las ventas externas petroleras experimentaron una disminución de -49,7% pasando de USD13.302,5 millones a USD6.697,5 millones en valores FOB. El valor unitario promedio del barril exportado de petróleo disminuyó en -50,1%. Las exportaciones no petroleras al finalizar el 2015 presentaron una disminución del -6,1% con respecto del año anterior.

Tabla 9: Ecuador – Importaciones 2014 – 2015

IMPORTACIONES											
<i>Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones</i>											
		Ene - Dic 2014				Ene - Dic 2015				Variación 2015 / 2014	
		Valor USD		Participación		Valor USD		Participación		TM	Valor USD
		TM	FOB	TM	Valor	TM	FOB	TM	Valor		
	Totales	17,300	26,444.8	100.0%	100.0%	15,527	20,458.3	100.0%	100.0%	-10.3%	-22.6%
Bienes de Consumo		1,111	5,217.8	6.4%	19.7%	886	4,219.7	5.7%	20.6%	-20.3%	-19.1%
No duradero		829	2,918.1	4.8%	11.0%	669	2,592.9	4.3%	12.7%	-19.4%	-11.1%
Duradero		277	2,102.0	1.6%	7.9%	214	1,504.1	1.4%	7.4%	-22.8%	-28.4%
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)		4	197.7		0.7%	3	122.7	0.0%	0.6%		-38.0%
Materias Primas		8,619	8,079.7	49.8%	30.6%	7,312	6,880.1	47.1%	33.6%	-15.2%	-14.8%
Para la agricultura		1,838	1,257.5	10.6%	4.8%	1,858	1,120.1	12.0%	5.5%	1.1%	-10.9%
Para la industria		4,880	5,793.7	28.2%	21.9%	4,660	5,149.3	30.0%	25.2%	-4.5%	-11.1%
Materiales de construcción		1,900	1,028.5	11.0%	3.9%	794	610.7	5.1%	3.0%	-58.2%	-40.6%
Bienes de Capital		581	6,648.1	3.4%	25.1%	484	5,342.7	3.1%	26.1%	-16.8%	-19.6%
Para la agricultura		17	122.0	0.1%	0.5%	19	135.3	0.1%	0.7%	6.6%	10.9%
Para la industria		299	4,678.3	1.7%	17.7%	249	3,808.3	1.6%	18.6%	-16.5%	-18.6%
Equipos de Transporte		265	1,847.7	1.5%	7.0%	216	1,399.2	1.4%	6.8%	-18.7%	-24.3%
Combustibles y Lubricantes		6,985	6,417.4	40.4%	24.3%	6,839	3,944.8	44.0%	19.3%	-2.1%	-38.5%
Diversos		5.3	55.7	0.03%	0.2%	6.5	57.5	0.04%	0.3%	21.6%	3.4%
Ajustes			26.1		0.1%		13.4		0.00%		-48.6%

Fuente: Banco Central del Ecuador

En cuanto a las importaciones, se registraron USD20.458.3 millones en valores FOB, monto inferior en 22,6% comprando con el año 2014 (USD26.444.8). El grupo de productos cuyo valor FOB ascendió fue solamente Productos y Diversos (3,4%); mientras que los grupos cuyos valores FOB decrecieron fueron Combustibles y Lubricantes (38,5%), Bienes de Capital (19,6 %), Bienes de Consumo (19,1%) y Materias Primas (14,8%).

Según publicaciones de la Subsecretaría de Financiamiento Público del Ministerio de Finanzas al cierre de 2015 el saldo total de la deuda externa se

situó en USD32.771 millones; superando al saldo de 2014 en USD2.631 millones. El saldo de la deuda externa pública fue de USD20.225 millones y el de la deuda privada fue de USD12.546 millones.

4.1.3 Inversión extranjera directa

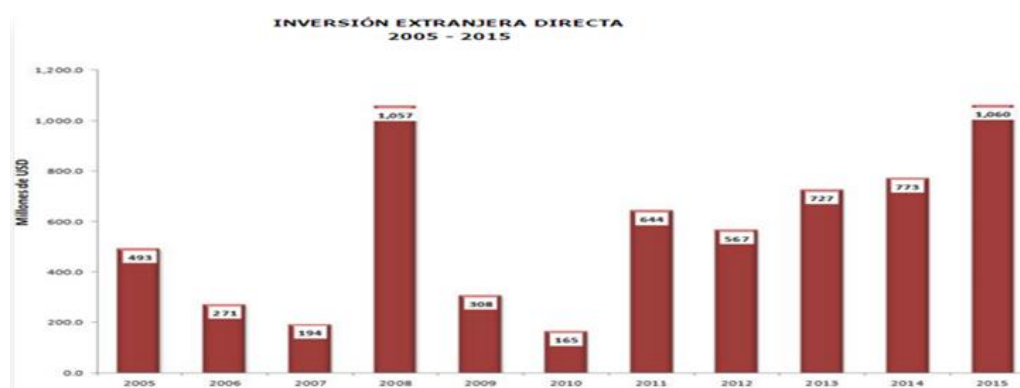


Figura 17: Ecuador – Inversión extranjera directa 2005 – 2015

Fuente: Banco Central del Ecuador

Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED), según cifras publicadas por el BCE, ésta en 2015 alcanzó la cifra de USD1.060.1 millones (USD286.2 millones más que en el año 2014) representando el valor más alto de los últimos 10 años.

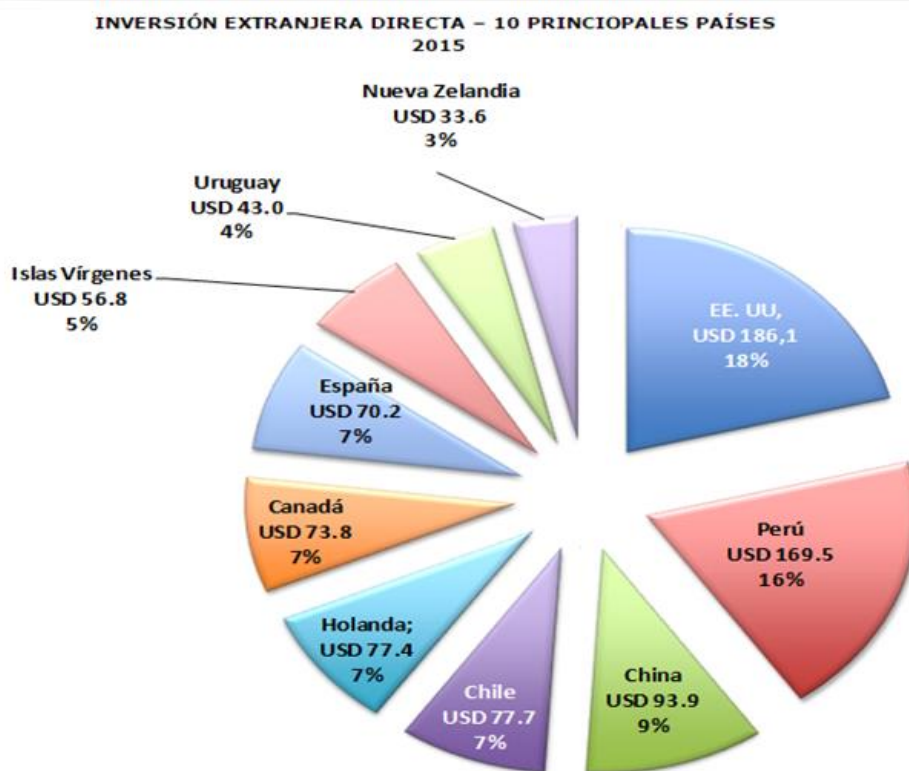


Figura 18: Ecuador – Inversión extranjera directa 2005 – 2015

Fuente: Banco Central del Ecuador

Conforme a datos proporcionados por el BCE, durante el 2015 la mayor parte de IED fue aportada por Estados Unidos, Perú, China, Chile y Holanda. Los sectores que recibieron mayor cantidad de recursos por este concepto fueron: “Explotación de minas y canteras” (USD343.8 millones), “Industria Manufacturera” (USD261.4 millones) y “Servicios prestados a empresas” (USD229.7 millones).

4.1.4 Riesgo País

A finales de 2015, el riesgo país de Ecuador medido por el EMBI (índice de bonos de mercados emergentes), estuvo en los 1.179 puntos de acuerdo a JP Morgan.

Según cifras publicadas por JP Morgan entre los índices máximos y mínimos obtenidos en 2015, se destacan los 1.498 puntos al primero de octubre y los 614 puntos alcanzados al 26 de mayo. Cabe señalar que se mantuvo la tendencia a la baja del índice de riesgo país durante el año hasta junio, mes en el que el comenzó a ascender (Diario El Universo).

4.1.5 Empleo

Para diciembre de 2015, el desempleo en Ecuador mostró una tasa del 4,77% del total de la Población Económicamente Activa (PEA). Sin embargo, el subempleo a nivel nacional al cerrar el 2015 alcanzó el 14,01%.

El índice del desempleo incrementó respecto al 2014, año en el que se registró una tasa del 3,80%, así como el subempleo que subió en 1,14 puntos.

En Ecuador, para el año 2015 el salario básico alcanzó los USD 354, presentando una alza del 4,11% en comparación al año anterior (USD 340). En el 2016 el salario básico se fijó en USD366, USD12 más al establecido en el 2015.

4.1.6 Inflación

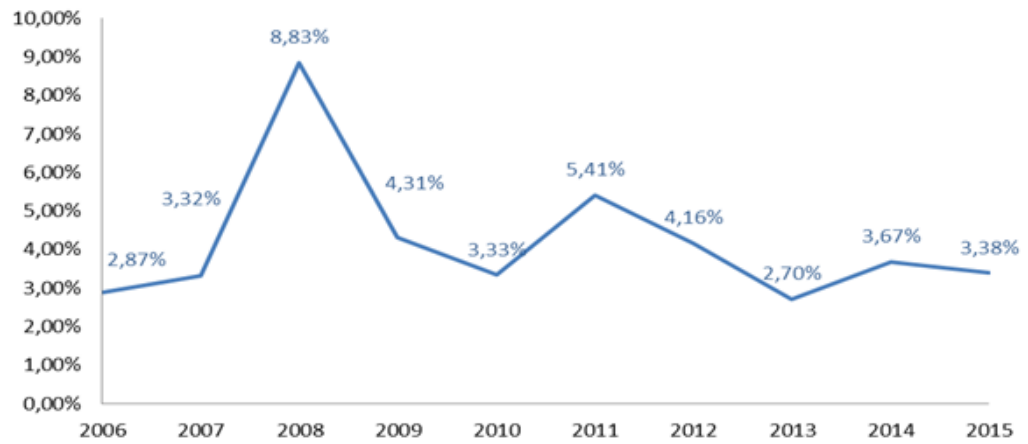


Figura 19: Ecuador- Evolución de la inflación anual 2006-2015

Fuente: INEC

El Ecuador registró una inflación anual de 3,38% en el 2015 frente al 3,67% del 2014, de acuerdo al reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre de 2015, cerró con una inflación mensual de 0,09% en comparación al 0,11% alcanzado en diciembre de 2014.



Figura 20: Ecuador- Incidencia en la Inflación de las Divisiones de Productos 2015

Fuente: INEC

La división de alimentos y bebidas no alcohólicas fue la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 0,0664 %, seguida por Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles con el 0,018%.

La Canasta Básica se ubicó en USD673,21 incrementando USD26,91 respecto al 2014, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de USD660,80 a diferencia del 2014, año en el que fue de USD 634,67.

4.1.7 Créditos y Tasas de Interés

Según un informe del Banco Central del Ecuador, el monto de créditos otorgado por el sistema financiero privado para el año 2015 se ubicó en USD19.426,6 millones, registrando un decrecimiento de USD5.079,4 millones respecto al 2014 (USD24.506 millones), así como del número de operaciones que se redujo en 0,98 millones de operaciones con relación al año 2014.

El total de la cartera de crédito por vencer del sistema financiero (bancos privados, mutualistas, sociedades financieras) para noviembre de 2015 fue de USD19.576,4 millones (19.76% del PIB).

En el último trimestre de 2015 (sep-dic) los créditos fueron destinados principalmente a actividades productivas (segmentos de créditos productivos, comercial prioritarios y microcréditos), que representaron alrededor del 69,35% de lo otorgado (USD4.071.4 millones).

En lo referente al sector público, el volumen de crédito para el 2015 se situó en USD778,7 millones, USD305,5 millones menos que en 2014. Por su parte el volumen de operaciones también presentó una disminución con respecto al último año registrando 112.856 de operaciones, es decir, 59.724 operaciones menos que en 2014.

4.1.8 Legislación

El actual gobierno ecuatoriano, ha promulgado leyes y reformas que han tenido su efecto en la economía, que a continuación se mencionan como los más relevantes.

En agosto de 2015 se aprobó las reformas al Código Integral Penal (COIP), que cuenta con un año de vigencia. Las reformas hacen referente a contravenciones penales que pueden cometerse en el núcleo familiar, delitos de tránsito, delitos de falsificación de marcas y piratería. El tema de las contravenciones hacia la propiedad intelectual era uno de los puntos de mayor análisis, debido a que en el

COIP la piratería no tipificaba como delito. La reforma de este tipo penal establece exclusivas penas pecuniarias y no de privación de libertad.

En octubre de 2015, se aprobó en la Asamblea Nacional la Ley de Incentivos para las Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, ley que busca dinamizar la economía a través de la atracción de inversión extranjera y nacional a proyectos públicos mediante alianzas públicas privadas y por consecuente fomentar la competitividad en el país.

En mayo de 2015, se expide la Ley Orgánica de Remisión de Intereses, Multas y Recargos, dicha ley que pone en vigencia la posibilidad de remisión de los intereses de mora, multas y recargos sobre impuestos nacionales que los ciudadanos tengan con el Servicio de Rentas Internas (SRI), tributos locales administrados por los gobiernos autónomos descentralizados y créditos del Banco Nacional de Fomento.

En relación a los principales cambios normativos en materia tributaria, se exponen a continuación aquellos realizados durante el año 2015:

- Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal. (publicada en 2014 vigente al 2015).
- Ley de Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar.
- Ley de Remisión de Intereses, Multas y Recargos.

- Ley de Asociaciones Público Privadas (incluye reformas tributarias y remisión multas e intereses en deudas con el IESS).
- Decretos Ejecutivos que exoneran del pago de anticipo de impuesto a la renta a sector del tabaco, flores y atún.
- Normas respecto al contenido del informe integral de precios de transferencia.
- Resolución que fija paraísos fiscales, jurisdicciones de menor imposición y regímenes fiscales preferentes.
- Normas para el tratamiento tributario de dividendos.
- Resolución que fija los porcentajes de retención de IVA.
- Normas para la fijación de la base imponible del ICE.
- Reformas al procedimiento de devolución de tributos a exportadores.
- Normas que regulan la cesión de acciones y participaciones.
- Normas que regulan la presentación del informe de cumplimiento tributario y anexos.

4.2 INDUSTRIA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Según Alltech, una importante Organización estadounidense dedicada a la búsqueda de soluciones científicas a los mayores desafíos de la industria agropecuaria y del alimento, mediante su publicación Global Feed Survey 2016, manifiesta que a medida que la población mundial crece, la industria alimenticia está obligada a producir eficazmente la mayor cantidad de comida dado el crecimiento poblacional.

La Encuesta Global de Alimentos calcula las toneladas de balanceado internacionales que son utilizados para la alimentación de porcinos, avícola y acuícola de 131 países, la encuesta es construida a través de información obtenida mediante asociaciones de alimentos locales y un equipo de ventas de Alltech, que visitan anualmente 32.000 fábricas de piensos.

Los resultados obtenidos de la encuesta mostraron que China, Estados Unidos y Brasil lideran la producción mundial de balanceado con 179.9, 172.7 y 68.7 millones de toneladas métricas respectivamente.

El balanceado sirve de alimento principalmente para vacas, toros, puercos, gallinas y pollos.

A continuación se muestra una tabla que indica el top diez de países que producen balanceado en millones de toneladas métricas y el destino alimenticio de los mismos a diciembre de 2016:

Tabla 10: Top 10 producción de balanceado y su destino alimenticio por país

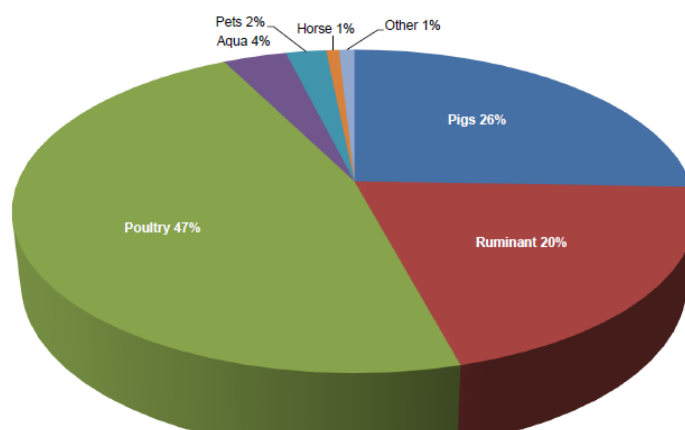
Top 10 Countries

Country	MMT	Pig	Dairy	Beef	Calf	Layer	Broiler	Turkey	Aqua	Pets	Horse
China	179.9	75.5	4.9	2.0	0.01	28.0	49.0	0.0	17.3	0.4	0.01
USA	173.7	25.7	20.8	22.6	<0.1	24.7	59.9	7.0	1.0	8.5	3.0
Brazil	68.7	15.7	5.3	2.7	0.01	5.5	30.9	1.5	0.9	2.4	0.6
India	31.5		8.3		<0.1	9.3	11.6	0.0	1.2	0.4	0.01
Mexico	31.1	4.9	4.8	3.5	0.2	4.1	11.4	0.05	0.2	0.9	0.3
Spain	29.4	15.2	2.6	3.5	0.1	1.8	3.1	0.4	0.1	0.4	0.2
Russia	29.1	9.6	2.7	0.4		4.2	10.5	0.7	0.04	0.6	0.01
Germany	23.9	9.7	6.9	0.0	0.2	2.2	2.7	1.4	0.02	0.5	0.1
Japan	23.4	5.6	3.2	4.4	0.0	6.3	3.8	0.0	0.3	0.3	0.05
France	21.2	5.1	3.5	1.5	0.4	1.8	3.5	1.1	0.1	1.3	0.3

Fuente: Alltech Global Feed Survey Results, 2016

Como se puede observar el país con mayor producción de alimento balanceado es China seguida de Estados Unidos y Brasil en miles de toneladas métricas, siendo la mayor producción de alimento de cerdo, vaca, toro y terneros.

A continuación se muestra una figura que indica la producción de balanceado por tipo de animal en el año 2015:

**Figura 21: Top 10 producción de balanceado y su destino alimenticio por país**

Fuente: Alltech Global Feed Survey Results, 2016

Como se puede observar el alimento avícola es el mayor producido durante el año 2015 en un porcentaje de 47%, seguido de alimento para cerdos en un 26% rumiantes en un 20% y en un 7% alimento para mascotas, animales acuáticos, caballos y otros.

4.3 INDUSTRIA EN EL ÁMBITO NACIONAL

La Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales (AFABA), es una asociación ecuatoriana constituida sin fines de lucro con el objetivo de promover, planificar e implementar la producción de alimentos balanceados y de abastecimiento de proteína de origen animal a nivel nacional y de Sudamérica. La asociación también se encarga de fortalecer proyectos con calidad, eficacia y oportunidad, que aseguren el desarrollo social, económico y ambiental de la población, con la participación directa de los diferentes actores sociales dentro de un marco de conservación ambiental, transparencia y ética institucional.

Según su boletín publicado en diciembre del año 2015 que el trigo, la torta de soja y el maíz son fundamentales para la producción de alimento balanceado para animales, la variabilidad de sus precios en los años anteriores influyeron en los costos de producción, afectando al producto final. Como se puede observar, existe una cierta tendencia a la baja y precios más estables, que permiten que los productores tengan un panorama más claro en relación a los costos de los mismos.

El maíz es la materia prima con mayor caída de su precio, las políticas de Gobierno obligan a consumir insumos nacionales y los precios que se establecen no toman en cuenta el comportamiento de este producto en el mercado internacional.

Ecuador presenta lo que se conoce como los déficits gemelos: el desequilibrio comercial y fiscal. El primero tiene que ver con las medidas restrictivas a las importaciones así como también de las salvaguardias. A continuación se presenta una figura del precio de cada uno de los granos ante mencionados desde el año 2008 con proyecciones a 2020 en USD.

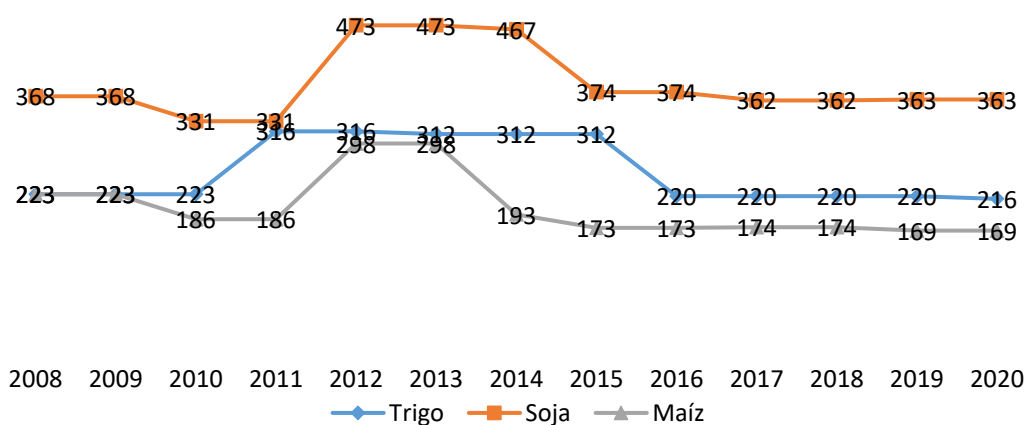


Figura 22: Evolución del precio del trigo, soja y maíz en USD.

Fuente: AFABA

5 ANÁLISIS ECONÓMICO - VENTA DE BALANCEADO Y MATERIA PRIMA

5.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

En esta sección se realiza el análisis económico de las operaciones con partes relacionadas desde la perspectiva de precios de transferencia.

A continuación se realiza una evaluación de los métodos de precios de transferencia con el fin de establecer el método más apropiado para determinar el cumplimiento del principio de plena competencia para las operaciones bajo análisis.

5.1.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP)

5.1.1.1 Definición del método

También llamado “Comparable Uncontrolled Price – CUP” (por sus siglas en inglés), el método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.13).

5.1.1.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis

En base a la información proporcionada por la Compañía, para el caso de la venta de balanceado y materia prima, estas operaciones fueron realizadas con partes relacionadas y partes independientes, sin embargo, éstas no han podido ser consideradas como comparables por mantener diferencias en sus características, volúmenes, tipos de bienes y servicios, y fechas en las cuales se pactaron. Por este motivo, no fue posible la aplicación del método del Precio Comparable No Controlado con comparables internos.

Adicionalmente, cabe recalcar que para las operaciones bajo análisis no existe un precio de público y notorio conocimiento en un mercado transparente, por lo que, tampoco fue posible la aplicación del método CUP con comparables externos.

En consecuencia, fue descartada la aplicación de este método, tanto con comparables internos como con externos.

5.1.2 Método del Precio de Reventa (RPM)

5.1.2.1 Definición del método

Llamado también “Resale Price Method - RPM” (por sus siglas en inglés), el método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una

empresa independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el "margen del precio de reventa") representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desarrolladas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado. Lo que queda tras sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, tras los ajustes que correspondan por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia de la transmisión de bienes inicial entre las empresas asociadas. Este método alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a actividades de comercialización (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.21).

5.1.2.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis

El margen del precio de reventa del revendedor en la operación vinculada puede calcularse partiendo del margen del precio de reventa obtenido por ese mismo revendedor sobre artículos comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables ("comparable interno"). También puede utilizarse como pauta el margen del precio de reventa obtenido por una empresa independiente en operaciones no vinculadas comparables ("comparable externo") (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.22).

Para el caso de las transacciones con partes relacionadas analizadas, se descartó la utilización de comparables internos en base a lo explicado anteriormente en la aplicación del método CUP.

Adicionalmente, respecto a los servicios, los arriendos ganados y devengados, se descartó la utilización del método RPM, ya que en función a su naturaleza no es el método más apropiado para analizar este tipo de transacciones.

En este caso no se cuenta con la información necesaria que permita conocer la existencia de diferencias contables entre la Compañía y las compañías comparables, y, si es del caso, la aplicación de ajustes lo suficientemente precisos, que al final nos permita la realización del análisis con la confiabilidad necesaria. En consecuencia fue descartada la aplicación de este método con comparables externos.

Por lo expuesto se descartó este método tanto con comparables internos como externos.

5.1.3 Método del Costo Adicionado (Cost Plus)

5.1.3.1 Definición del método

También llamado “Cost Plus” (por sus siglas en inglés), el método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los bienes (o servicios) en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. Este coste se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de incrementar el coste

mencionado con dicho margen, puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada original. Este método probablemente alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a la venta de productos semi-acabados entre partes asociadas, cuando las partes asociadas han concluido acuerdos de explotación común o de compra-venta a largo plazo, o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.39).

5.1.3.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis

Para la aplicación de este método la solución ideal sería determinar el margen incrementado sobre el coste del proveedor en la operación vinculada tomando como referencia el margen incrementado sobre el coste que el mismo proveedor obtiene en operaciones no vinculadas comparables (“comparable interno”). Además, también puede recurrirse al margen incrementado sobre el coste que hubiera aplicado una empresa independiente en operaciones comparables (“comparable externo”) (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.40).

Para el caso de las transacciones con partes relacionadas analizadas, se descartó la utilización de este método con comparables internos en base a lo explicado anteriormente en la aplicación del método CUP.

Adicionalmente, respecto a la compra y venta de inventario y activos fijos, se descartó la utilización de este método, ya que en función a su naturaleza no es el método más apropiado para analizar este tipo de transacciones.

En este caso no se cuenta con la información necesaria que permita conocer la existencia de diferencias contables entre la Compañía y las compañías comparables, y, si es del caso, la aplicación de ajustes lo suficientemente precisos, que al final nos permita la realización del análisis con la confiabilidad necesaria. En consecuencia fue descartada la aplicación de este método con comparables externos.

Ante esta situación, y de no mediar circunstancias especiales de negocios, se prefiere establecer la comparabilidad a nivel de utilidad operativa, lo cual elimina la distorsión antes mencionada.

Debido a lo expuesto, se resolvió descartar la aplicación de este método, tanto con comparables internos como externos.

5.1.4 Método de Distribución de Utilidades (PSM)

5.1.4.1 Definición del método

También llamado “Profit Split Method - PSM” (por sus siglas en inglés), el método de la distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada (o en operaciones vinculadas que resulte adecuado agregar), determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado empresas independientes atendiendo a su participación en la operación u operaciones. El método de la distribución

del resultado identifica, en primer lugar, el beneficio que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en las que participan (los “resultados conjuntos”). Las referencias a los términos “resultados” y “beneficios” deben entenderse como aplicables igualmente a las pérdidas. Posteriormente se procede a la distribución de ese resultado común entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente válidos, de forma que se aproximen a la distribución de beneficios que se hubieran previsto y reflejado en un acuerdo pactado en condiciones de plena competencia (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.108).

5.1.4.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis

Debido a que las actividades, funciones, activos y riesgos de la Compañía están plenamente identificadas de aquellas desarrolladas por sus partes relacionadas, se descartó la aplicación de este método.

5.1.5 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional – (TNMM)²

5.1.5.1 Definición del método

También llamado “Transactional Net Margin Method - TNMM” (por sus siglas en inglés), el método del margen neto operacional estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo los

² Siglas utilizadas por su nombre en inglés: Transactional Net Margin Method

costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada (o una serie de operaciones que resulte adecuado agregar). Por tanto, el método del margen neto operacional se aplica de forma similar a los métodos del coste incrementado y del precio de reventa. Esta similitud significa que, para que resulte fiable, el método del margen neto operacional debe aplicarse de forma similar a como se aplican los métodos del precio de reventa o del coste incrementado. En concreto, esto supone que el indicador del beneficio neto que el contribuyente obtiene de la operación vinculada (u operaciones que resulte adecuado agregar) debe determinarse teóricamente tomando como referencia el indicador del beneficio neto que ese mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables realizadas en el mercado libre, es decir, tomando como referencia “comparables internos”. Cuando no sea posible proceder de este modo, puede utilizarse como pauta el margen neto que hubiera obtenido una empresa independiente en una operación comparable (“comparable externo”) (OCDE, 1995, Directrices, Párrafo 2.58).

5.1.5.2 Aplicabilidad del método respecto a las operaciones bajo análisis

Para las operaciones bajo análisis se descartó la utilización de este método con comparables internos en base a lo explicado anteriormente en la aplicación del método CUP.

Por otro lado, y considerando que aplicando el método TNMM con comparables externos, se podrían encontrar compañías comparables que

cumplan con el análisis de comparabilidad requerido, y en función de la información disponible, se procedió a la selección de este método como el más apropiado a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia de las operaciones analizadas.

Cabe destacar que este método se encuentra reconocido tanto en la normativa ecuatoriana como en las Directrices de la OCDE.

5.2 SELECCIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD

Para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (TNMM), es necesaria la selección de un indicador financiero que evalúe de manera adecuada el margen de rentabilidad de la Compañía y su comparación con los márgenes de rentabilidad obtenidos por las compañías independientes consideradas comparables.

De esta manera y en función a la información disponible de compañías independientes, la naturaleza de las transacciones analizadas, las funciones, actividades y riesgos involucrados en la Compañía; se ha seleccionado el Margen Operativo sobre Costos Totales (Mark Up on Total Costs - MOTC por sus siglas en inglés), el cual se calcula dividiendo la utilidad operativa sobre los costos y gastos operativos.

$$\text{MOTC} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Costos y gastos totales operativos}}$$

5.3 SELECCIÓN DE LA PARTE OBJETO DE ANÁLISIS

Se seleccionó a la división EL TROJE como la entidad a evaluar.

Si bien es cierto, un análisis de precios de transferencia no puede ser presentado formalmente al SRI dada la posición jurídica del Grupo, sin embargo, a manera de ejercicio interno y con el objetivo de tomar decisiones a futuro, la Compañía ha considerado realizar un análisis de precios de transferencia desde una perspectiva interna.

5.4 DETALLE DE LA BÚSQUEDA REALIZADA

Para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, y con el fin de realizar un proceso de búsqueda de comparables transparente, sistemático y verificable, a continuación se describen los análisis y criterios inmersos en este proceso.

5.4.1 Caracterización de la Compañía

EL TROJE es caracterizada como una división dentro del Grupo Casagrande que tiene como actividad principal la fabricación de alimento balanceado. En este sentido se buscarán compañías que mantengan funciones, activos y riesgos similares y comparables a la Compañía.

5.4.2 Búsqueda de SIC's y base de datos

Una vez caracterizada la Compañía, se procedió a realizar la búsqueda de compañías comparables con similares funciones y actividades a las que desarrolló la Compañía durante el año fiscal 2015.

Como primera alternativa se recurrió a una búsqueda de compañías independientes ecuatorianas que se pudieran utilizar como comparables para analizar las transacciones realizadas con entidades vinculadas; sin embargo, no se encontró la información necesaria, suficientemente confiable y veraz para la elaboración de dicho análisis. Por tal motivo, se determinó que la información disponible en el mercado local no permitiría una aplicación adecuada del método TNMM; y, en vista de lo mencionado, se recurrió a bases de datos privadas.

Para la búsqueda, se utilizó el Sistema de Clasificación Industrial Estándar (Standard Industrial Classification – SIC³), el mismo que clasifica a las compañías por industria y actividad económica. Las actividades económicas se agrupan en divisiones funcionales (por ejemplo agricultura, minería, construcción, manufactura, distribución al por mayor, distribución al por menor, servicios, entre otras) que tienen un código de dos dígitos. Mientras las actividades son más específicas, los dígitos aumentan. Así, una especificación adecuada de las actividades económicas en la búsqueda conlleva a un mayor grado de confiabilidad de los resultados obtenidos.

³ Standard Industrial Classification Number-"SIC", publicado por el "Executive Office of the President, Office of Management and Budget" de los Estados Unidos de América.

Para el análisis se tomaron los siguientes códigos SIC, en los que las compañías potencialmente comparables podrían encontrarse.

Tabla 11: SIC's utilizados – Búsqueda de Comparables - Ejercicio 2015

SIC	Denominación
2040	Grain mill products
2048	Prepared feed and feed ingredients for animals and fowls, except dogs and cats

Fuente: Bases de datos Compustat

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizó las bases de datos Compustat Global y Compustat North America a través del software empresarial Research Insight, del proveedor Standard & Poor's, con información financiera actualizada a marzo de 2016.

Standard & Poor's tiene más de 150 años en el mercado y es uno de los proveedores líderes en información de riesgo crediticio e investigación global de todo tipo de industria, clases de activos, y mercado geográfico; que los inversionistas y compañías utilizan para fomentar el desarrollo económico y crecimiento mundial. La Compañía cuenta con más de 26 oficinas alrededor del mundo y más de 1.400 analistas, administradores y economistas.

Por su parte, la base de datos Compustat Global proporciona información financiera, descripción de negocios y de los mercados para aproximadamente 76.000 compañías internacionales con una cobertura en más de 80 países y 110 monedas; y la base de datos Compustat North America para aproximadamente 34.000 compañías en los mercados bursátiles de Estados Unidos y Canadá.

5.4.3 Filtros de descarte y obtención de la muestra

La búsqueda fue realizada a nivel mundial, y arrojó inicialmente como resultado 147 compañías potencialmente comparables. Sin embargo, con el fin de depurar dicha búsqueda, se procedió a realizar un análisis cuantitativo y cualitativo analizando las actividades de negocios de cada compañía potencialmente comparable y su información financiera. Se descartaron las compañías que incluyeron las siguientes variables:

- Compañías con insuficiente información financiera, es decir, que no posean información financiera en 2015, y en su defecto tampoco en 2014.
- Compañías con pérdidas para el año analizado.
- Compañías con funciones, servicios o características significativamente diferentes a las de la Compañía.
- Otras razones (duplicada, insuficiente información de negocio, entre otras).

Una vez realizado este proceso, finalmente se obtuvieron 10 compañías seleccionadas como comparables, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 12: INT - Compañías Comparables - Ejercicio 2015

#	Nombre de la Compañía	País
1	DAE JOO CO LTD	KOR
2	GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	CHN
3	KOREA INDUSTRIAL CO LTD	KOR
4	LEE FEED MILL PCL	THA
5	MALINDO FEEDMILL TBK PT	IDN
6	NATIONAL FEED MILL LTD	BGD
7	NATIONAL FLOUR MILLS LTD	TTO
8	NICHIWA SANGYO CO LTD	JPN
9	SAJODONGAONE CO LTD	KOR
10	SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	CHN

Fuente: Bases de datos Compustat

En el Anexo B se incluyen las pantallas de la búsqueda de las compañías comparables, en el Anexo C se detalla la descripción de negocios de las compañías comparables y en el Anexo E se detalla una matriz de aceptación y descarte de la muestra inicial de compañías obtenidas en la búsqueda.

5.5 ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA

De acuerdo al artículo 87 del Reglamento para la aplicación de la ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RLORTI), cuando por la aplicación de alguno de los métodos de precios de transferencia, antes descritos, se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

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

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

- Rango de plena competencia.- Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016)
 - a) Mediana.- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016)
 - b) Primer y tercer cuartil.- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia. (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016)

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

5.6 INFORMACIÓN FINANCIERA COMPARABLES Y DETERMINACIÓN DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA

En base a la Ficha Técnica y a la información disponible, para el presente análisis se consideró el período 2015, o en su defecto 2014, la información financiera de las compañías comparables seleccionadas.

Tabla 13: Información financiera de las compañías comparables seleccionadas

N°	Compañías comparables	País	Ventas	Costos	Gastos	Utilidad Operativa
1	DAE JOO CO LTD	KOR	84,356	67,156	14,453	2,747
2	GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	CHN	25.533,910	22.800,691	1.704,734	1.028,485
3	KOREA INDUSTRIAL CO LTD	KOR	185,420	154,911	23,748	6,761
4	LEE FEED MILL PCL	THA	3.460,882	3.029,584	325,183	106,115
5	MALINDO FEEDMILL TBK PT	IDN	4.775,015	4.068,794	489,388	216,833
6	NATIONAL FEED MILL LTD	BGD	1.511,598	1.303,429	58,045	150,124
7	NATIONAL FLOUR MILLS LTD	TTO	481,214	353,201	82,320	45,693
8	NICHIWA SANGYO CO LTD	JPN	46,504	42,346	3,400	0,758
9	SAJODONGAONE CO LTD	KOR	494,320	412,987	79,487	1,846
10	SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	CHN	2.495,783	2.128,360	243,790	123,633

Tabla 14: Indicador MOTC de las compañías seleccionadas como comparables

N°	Nombre de la Compañía	MOTC Sin Ajustar 2015
1	DAE JOO CO LTD	3,37%
2	GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	4,20%
3	KOREA INDUSTRIAL CO LTD	3,78%
4	LEE FEED MILL PCL	3,16%
5	MALINDO FEEDMILL TBK PT	4,76%
6	NATIONAL FEED MILL LTD	11,03%
7	NATIONAL FLOUR MILLS LTD	10,49%
8	NICHIWA SANGYO CO LTD	1,66%
9	SAJODONGAONE CO LTD	0,37%
10	SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	5,21%

A continuación se detalla el rango de plena competencia sin ajustar que incluye la mediana, el primer y el tercer cuartil; obtenido de la aplicación de la función percentil de los márgenes operativos de las compañías seleccionadas como comparables mencionados en la tabla anterior.

**Tabla 15: Rango de Plena Competencia sin ajustar - Indicador utilizado:
MOTC**

Concepto	Valor
# muestra final de compañías comparables independientes	10
Primer cuartil	3,21%
Mediana	3,99%
Tercer Cuartil	5,10%

Fuente: Bases de datos Compustat

Como se puede observar, el rango de plena competencia sin ajustar de los márgenes de rentabilidad MOTC para el período analizado de los comparables seleccionados, va de 3,21% a 5,10% con una mediana de 3,99%.

5.7 AJUSTES DE CAPITAL DE TRABAJO

Dentro de la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (TNMM), para ciertos casos es necesaria la aplicación de ajustes de capital de trabajo de las diferencias en los costos financieros implícitos respecto de las cuentas de inventario, cuentas por cobrar comerciales y cuentas por pagar comerciales, tanto de las compañías comparables como de la compañía analizada. Para ello se deberá considerar si existe una diferencia significativa en el ciclo de efectivo entre las compañías comparables y la compañía analizada.

Estos ajustes permiten subsanar las diferencias en los niveles de capital circulante entre la compañía analizada y sus comparables, dado el valor del dinero en el tiempo pues, una sociedad necesitará financiamiento para cubrir el período de tiempo existente entre el momento en el que invierte su dinero (es decir, paga al proveedor) y el tiempo en que recupera su inversión (es decir, cobra a sus clientes). Las cuentas a considerar en este análisis son:

Inventarios

Una empresa que tenga un elevado nivel de existencias necesitará financiar sus adquisiciones o reducir el excedente de tesorería del que dispone para inversión.

Cuentas por Cobrar

Cuando una empresa tiene elevadas cuentas comerciales pendientes de cobro, permite a sus clientes disponer de un plazo de pago mayor, por lo cual podría necesitar financiarse para cubrir estos pendientes de cobro o sufrir una reducción en sus excedentes de tesorería que, en otras circunstancias, los hubiera invertido.

Cuentas por Pagar

Si una empresa se beneficia de condiciones de pago que le permiten ampliar el plazo de pago a sus proveedores comerciales, podría necesitar un menor financiamiento (o ninguno) para sus adquisiciones o beneficiarse de un incremento en su tesorería que le permitiría invertir.

En base a lo anterior, y en caso de ser requerido, se debe realizar un ajuste a la realidad económica de la compañía analizada y de las compañías comparables consideradas.

Adicionalmente la Ficha Técnica emitida por el SRI indica:

“En caso de realizarse ajustes de capital de trabajo (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios) para eliminar los efectos en la utilidad operativa de los diferentes niveles y estructura del capital de trabajo, se deberá atender a lo siguiente:

i. Justificación en base al ciclo de efectivo.- Se deberá calcular este indicador tanto del segmento o compañía analizada como de las comparables, que se obtendrá del resultado de restar de los días promedio de pago de las cuentas por pagar la suma de los días promedio de inventario y los días promedio de recuperación de cuentas por cobrar. Con estos cálculos **y considerando que la afectación de cualquier diferencia debe ser significativa, se deberá justificar la realización de ajustes de capital.**

ii. Realidad económica a ser ajustada.- Se deberá ajustar la realidad económica, tanto del segmento o compañía analizada como de las comparables a cero; es decir, se deberá reflejar la utilidad como si no hubiesen existido cuentas por cobrar, cuentas por pagar ni inventarios.” (Servicio de Rentas Internas - SRI, 2016)

A continuación se muestra el análisis de los ciclos de efectivo de las compañías comparables y de la compañía analizada.

Tabla 16: Análisis ciclos de efectivo de las compañías comparables y Compañía analizada - Ejercicio fiscal 2015

Compañías Comparables	Días promedio de inventario	Días promedio de recuperación de cxc	Días promedio de pago de exp	Ciclo de Efectivo	Rango Intercuartil del Ciclo de Efectivo	
Año Fiscal 2014	A	B	C	D=A+B-C	Compañías Comparables 2015	
DAE JOO CO LTD	51,2	53,7	27,5	(77,4)	Cuartil Inferior	(97,1)
GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	28,4	8,8	11,8	(25,4)	Mediana	(79,7)
KOREA INDUSTRIAL CO LTD	47,6	62,0	18,2	(91,4)	Cuartil Superior	(54,6)
LEE FEED MILL PCL	76,2	24,3	18,6	(81,9)	Ciclo de Efectivo Compañía analizada	
MALINDO FEEDMILL TBK PT	51,4	34,6	30,1	(55,8)	Compañía	(149,2)
NATIONAL FEED MILL LTD	129,5	83,6	18,0	(195,1)		
NATIONAL FLOUR MILLS LTD	93,1	58,5	52,7	(99,0)		
NICHIWA SANGYO CO LTD	19,0	75,7	40,5	(54,2)		
SAJODONGAONE CO LTD	83,1	58,1	28,3	(112,9)		
SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	25,2	28,8	29,3	(24,7)		
EL TROJE	48,8	164,7	64,3	(149,2)		

Fuente: Bases de datos Compustat

Como se muestra en el análisis anterior, existe una diferencia significativa del ciclo de efectivo para el año analizado entre la compañía analizada y las compañías comparables. Por esta razón se procedió a realizar los ajustes de capital de trabajo de las cuentas de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

5.8 RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA

Una vez obtenidos los resultados anteriores se procedió a evaluar el indicador MOTC obtenido por El Troje en su actividad de negocio durante el ejercicio 2015.

Tabla 17: El Troje - Información financiera - Ejercicio 2015

CUENTAS DE RESULTADOS			
Concepto	Importe FY 2015		
Ingresos	34.559.222		
Costos de Ventas	30.972.643		
Utilidad Bruta	3.586.579		
Gastos Administrativos y Ventas	1.747.401		
Utilidad Operativa	1.839.178		
MOTC Sin ajustar	5,62%		
CUENTAS DE BALANCE			
Concepto	Importe FY 2015	Importe FY 2014	Promedio FY 2014-2015
Inventarios	3.466.289	4.934.907	4.200.598
Cuentas por cobrar	18.418.493	13.199.283	15.808.888
Cuentas por pagar	5.495.363	5.573.005	5.534.184

Fuente: Información entregada por la Compañía

Como se observa en la tabla anterior, el margen operativo MOTC obtenido por El Troje, en su actividad de negocios, durante el año fiscal 2015 fue de 5,62%.

De acuerdo a la normativa fiscal ecuatoriana, una vez que se demostró la existencia de diferencias significativas entre los ciclos de efectivo de la Compañía analizada y las comparables en la sección anterior, se procedió a realizar ajustes de capital de trabajo de las cuentas de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar de la Compañía.

A continuación se exponen las fórmulas y los cálculos utilizados para estos ajustes:

1. Indicadores de Rentabilidad

a. Indicador de Rentabilidad basado en las ventas

$$\text{MOTC} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Costos y gastos operativos}}$$

b. Indicador de Rentabilidad Ajustado

De acuerdo a normativa fiscal local vigente, se ajustaron los factores de los indicadores de rentabilidad de la Compañía y sus comparables como se muestra a continuación:

- **Utilidad Operativa Ajustada** (numerador) = Utilidad Operativa – ajuste cuentas por cobrar + ajuste cuentas por pagar - ajuste inventarios.
- **Costo de Ventas Ajustado** (denominador) = Costo de ventas + gastos administrativos y de ventas + ajuste de cuentas por pagar - ajuste de inventarios.

c. Componentes de los Indicadores Ajustados

De acuerdo a normativa fiscal local vigente, se utilizaron las siguientes fórmulas de ajustes de capital, para llevar la realidad económica tanto de la operación o compañía analizada como de las comparables a cero:

- **Ajuste de cuentas por cobrar**

$$ACXC = \text{PromCXC} \times \{i/[1+(i \times h)]\}$$

$$\text{siendo: } h = \text{PromCXC} / \text{Ventas}$$

- **Ajuste de cuentas por pagar**

$$ACXP = \text{PromCXP} \times \{i/[1+(i \times h)]\}$$

$$\text{siendo: } h = \text{PromCXP} / \text{Costo de Ventas}$$

- **Ajuste de inventarios**

$$AInv = \text{PromINV} \times i$$

d. Abreviaturas utilizadas

- **ACXC:** Ajuste de cuentas por cobrar
- **ACXP:** Ajuste de cuentas por pagar
- **AInv:** Ajuste de inventarios

- **PromCXC:** Promedio de las cuentas por cobrar
- **PromCXP:** Promedio de las cuentas por pagar
- **PromINV:** Promedio de inventarios
- **i:** Tasa de interés
- **h:** Período de tenencia de las cuentas por cobrar o por pagar promedio representado como una fracción del año.

e. Tasa de Interés

Si el ciclo de efectivo es positivo se deberá utilizar la tasa de interés pasiva a la que tenga acceso el segmento o la compañía cuya realidad se está ajustando, conforme su mercado geográfico de capitales. Por otro lado, si el ciclo de efectivo es negativo se deberá utilizar la tasa activa a la que tenga acceso el mismo segmento o compañía, conforme su mercado geográfico de capitales. En ambos casos, se deberá utilizar la tasa de interés anualizada.

A continuación se exponen los cálculos utilizados para realizar los ajustes.

Tabla 18: Cálculo Factor h

Compañías comparables	Factor h para Ajuste de cuentas por cobrar	Factor h para Ajuste de cuentas por pagar
DAE JOO CO LTD	0,149	0,076
GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	0,024	0,033
KOREA INDUSTRIAL CO LTD	0,172	0,050
LEE FEED MILL PCL	0,068	0,052
MALINDO FEEDMILL TBK PT	0,096	0,084
NATIONAL FEED MILL LTD	0,232	0,050
NATIONAL FLOUR MILLS LTD	0,163	0,146
NICHIWA SANGYO CO LTD	0,210	0,113
SAJODONGAONE CO LTD	0,161	0,079
SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	0,080	0,081
EL TROJE	0,457	0,179

Tabla 19: Tasas de interés utilizadas

País	Interés aplicable	Tipo de tasa de interés
KOR	3,50%	activa
CHN	5,00%	activa
KOR	3,50%	activa
THA	6,56%	activa
IDN	12,66%	activa
BGD	11,71%	activa
TTO	8,18%	activa
JPN	1,22%	activa
KOR	3,50%	activa
CHN	5,00%	activa
ECU	8,33%	activa

Fuente: International Monetary Fund: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?key=19784651&s=322>; Banco Central del Ecuador

Tabla 20: Ajustes de cuentas de capital

Compañías comparables	Ajuste de cuentas por cobrar	Ajuste de cuentas por pagar	Ajuste de Inventarios
DAE JOO CO LTD	0,438	0,179	0,334
GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	31,114	37,308	89,870
KOREA INDUSTRIAL CO LTD	1,110	0,273	0,716
LEE FEED MILL PCL	15,262	10,250	42,075
MALINDO FEEDMILL TBK PT	57,397	42,673	73,519
NATIONAL FEED MILL LTD	40,031	7,588	54,893
NATIONAL FLOUR MILLS LTD	6,316	4,178	7,474
NICHIWA SANGYO CO LTD	0,119	0,058	0,027
SAJODONGAONE CO LTD	2,776	1,134	3,338
SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	9,953	8,635	7,462
EL TROJE	1.268.543	454.237	349.910

Tabla 21: Resultados ajustados

Compañías comparables	Ventas Ajustadas	Costos y Gastos Ajustados	Utilidad Operativa ajustada
DAE JOO CO LTD	83,917	81,764	2,153
GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	25.502,796	24.557,987	944,809
KOREA INDUSTRIAL CO LTD	184,310	179,102	5,208
LEE FEED MILL PCL	3.445,620	3.386,592	59,029
MALINDO FEEDMILL TBK PT	4.717,618	4.589,028	128,589
NATIONAL FEED MILL LTD	1.471,567	1.408,779	62,788
NATIONAL FLOUR MILLS LTD	474,898	438,817	36,081
NICHIWA SANGYO CO LTD	46,385	45,715	0,670
SAJODONGAONE CO LTD	491,544	494,678	(3,134)
SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	2.485,830	2.370,977	114,853
EL TROJE	33.290.680	32.615.717	674.962

MOTC ajustados**Tabla 22: Rango intercuartil de comparables y parte analizada**

Rango de Plena Competencia Ajustado	
Rango Intercuartil	MOTC Ajustado 2015
Cuartil Inferior	1,97%
Mediana	2,85%
Cuartil Superior	4,30%
EL TROJE	2,07%

Resumen**Tabla 23: Información financiera 2015 ajustada por cuentas de capital**

Cuentas de Resultados	Monto (USD)
Ventas Ajustadas	33.290.680
Costos y Gastos Ajustados	32.615.717
Utilidad Operativa	674.962
ROS ajustado	2,07%

Fuente: Bases de datos Compustat

5.9 REEMBOLSOS DE GASTOS COBRADOS

En esta sección se analizan las operaciones de reembolsos de gastos con entidades relacionadas. Estos cargos fueron realizados al costo, sin margen de utilidad. A continuación se describe la metodología utilizada en el análisis.

5.10 METODOLOGÍA UTILIZADA

5.10.1 Normativa Ecuatoriana

El artículo 89 del RLORTI menciona que como referencia técnica en materia de precios de transferencia se utilizarán las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno, con los tratados celebrados por Ecuador el presente reglamento y las resoluciones de carácter general que el Servicio de Rentas Internas podrá emitir para la aplicación del régimen de precios de transferencia.

En materia de precios de transferencia y en relación con la prestación de servicios intercompañía, la normativa fiscal ecuatoriana no contempla una disposición específica, por lo que, para el presente análisis se utilizan como soporte técnico, los criterios señalados en las Directrices de la OCDE.

5.10.2 Directrices de la OCDE

Las Directrices de la OCDE en su capítulo VII hace referencia a las cuestiones de aplicación específica a los servicios intragrupo, entre ellas, la determinación si un servicio intercompañía corresponde a un servicio intragrupo, y si los precios de estos servicios son consistentes con el principio de plena competencia.

5.11 PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO HERRAMIENTA GERENCIAL

Después de realizar un estudio de Precios de Transferencia a la Línea de negocios El Troje, los resultados fueron evaluados a nivel de negocio mediante el indicador MOTC (Utilidad operativa/costos y gastos operativos) de 2,07%.

Desde una perspectiva tributaria y de precios de transferencia, la División cumple con el principio de plena competencia, para las operaciones de ingreso y egreso. Para el caso de las operaciones de activo y pasivo (préstamos entregados y recibidos), la División presenta riesgo de precios de transferencia en los siguientes temas:

5.12 INTERESES GANADOS POR PRÉSTAMOS ENTREGADOS

Durante el año fiscal 2015 la Compañía entregó préstamos a funcionarios de los cuales no se cobraron interés.

A continuación, se realiza una evaluación de los métodos de precios de transferencia con el fin de establecer el método más apropiado para determinar el cumplimiento del principio de plena competencia para las operaciones bajo análisis.

5.12.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP)

También llamado “Comparable Uncontrolled Price – CUP” (por sus siglas en inglés), el método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados

en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables.

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada, si ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las operaciones que se comparan influye significativamente en el valor normal de mercado; o pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias.

es decir, sus transacciones con partes relacionadas fueron como si se realizaran con partes independientes.

5.12.1.1 Definición del método

En base a la información proporcionada por la Compañía, La División no ha entregado fondos con entidades independientes con las mismas características y condiciones, como son monto, plazo y fecha; por lo que no fue posible la aplicación del método CUP en base a información comparable interna.

Por otro lado, considerando la naturaleza de las operaciones de manejo de los fondos y la información de mercado disponible en relación a tasas de interés de público conocimiento, se aceptó la aplicación del método CUP a partir de comparables externos.

5.12.2 Análisis con el método CUP

Como fue mencionado, en este caso la aplicación del método CUP se basa en comparables externos, es decir, en tasas de interés de mercado de público conocimiento.

Para establecer las tasas de plena competencia que nos permitan determinar si las tasas pactadas por la Compañía cumplen con el principio de plena competencia, se decidió tomar la información pública y disponible del mercado local sobre las tasas de interés pasivas referenciales publicadas por el Banco Central del Ecuador (en adelante “BCE”) vigentes en el mercado ecuatoriano a la fecha de entrega de los fondos. Así, para efectuar el análisis CUP, se realizó una comparación entre las tasas de interés aplicadas por la Compañía para los fondos entregados a sus entidades vinculadas respecto de la tasa pasiva referencial vigente a la fecha en que se entregaron los fondos.

De acuerdo a lo establecido por el BCE, la tasa pasiva referencial es la tasa anual que constituye el promedio ponderado por monto en dólares de los Estados Unidos de las tasas de interés efectivas otorgadas por instituciones financieras privadas para las operaciones depósito a plazo fijo del segmento corporativo; es decir, la tasa a la que una compañía podría colocar fondos localmente en una Institución Financiera que opere en el sistema bancario ecuatoriano.

En este sentido, a efectos del análisis de las operaciones locales se decidió considerar la tasa pasiva referencial del BCE, que sería el valor mínimo de rentabilidad que esperarían obtener una compañía si entregara fondos a una

entidad independiente. Además, dado que se están considerando tasas locales, no es necesario realizar algún tipo de ajuste por concepto de riesgo país.

5.12.3 Resultado del análisis CUP

Una vez evaluada la transacción de intereses ganados por fondos entregados a sus partes vinculadas locales, al comparar la tasa aplicada por la Compañía con sus relacionadas, respecto de la Tasa Pasiva Referencial mencionada anteriormente, se obtuvieron los resultados que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 24: Fondos entregados – intereses ganados - Año 2015

Parte Relacionada	Fecha de Origen / Renovación	Plazo	Tasa de Interés Pactada	Tasa Pasiva referencial
IVÁN CHÁVEZ	Feb-2015	134 días	0%	5,32%
MARINA ZUÑIGA	Marzo-2015	90 días	0%	5,31%
MARÍA CORRALES	Noviembre-2015	59 días	0%	5,11%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía y obtenida de la Página web del Banco Central del Ecuador.

De acuerdo al análisis realizado, la tasa de interés aplicada en los intereses ganados, durante el año fiscal 2015, por fondos entregados por la Compañía a su parte relacionada, fue inferior a la tasa de interés de mercado de público conocimiento utilizada en el análisis, y consecuentemente se puede inferir que la operación analizada no cumple con el principio de plena competencia., lo cual resultaría en un ajuste de precios de transferencia para el año analizado por un valor de USD981 a la base imponible de impuesto a la renta.

A continuación se muestra el cálculo del interés simple que debió haber cobrado la compañía por la entrega de fondo:

Tabla 25: Fondos entregados – intereses ganados - Año 2015

Parte Relacionada	Fecha de Origen / Renovación	Plazo	Tasa Pasiva referencial	Interés a cobrar
IVÁN CHÁVEZ	Feb-2015	134 días	5,32%	572,66
MARINA ZUÑIGA	Marzo-2015	90 días	5,31%	304,81
MARIA CORRALES	Noviembre-2015	59 días	5,11%	103,51
TOTAL				980,98

Fuente: Información proporcionada por la Compañía y obtenida de la Página web del Banco Central del Ecuador.

Si bien no es material el ajuste de precios de transferencia, la manera en que la operación de fondos entregados es manejada por la división, puede generar sospechas por parte de la administración tributaria al no cobrarse intereses a cada parte relacionada.

Como fue mencionado anteriormente, la División debe pactar con partes relacionadas y si amerita con partes independientes, una tasa de público conocimiento para no incurrir en ajustes, al no cobrar o pagar los intereses correspondientes.

Dependiendo del tipo de operaciones la Compañía puede aplicar las siguientes tasas para intereses entregados:

- Operaciones locales: tasa pasiva referencial

De acuerdo al Banco Central, la tasa pasiva referencial es la tasa anual que constituye el promedio ponderado por monto en dólares de los Estados Unidos de las tasas de interés efectivas otorgadas por instituciones financieras privadas para las operaciones depósito a plazo fijo del segmento corporativo; es decir, la tasa a la que una compañía podría colocar fondos localmente en una Institución Financiera que opere en el sistema bancario ecuatoriano.

- Operaciones internacionales: tasa internacional PRIME

La Tasa Prime determina el costo financiero al que una compañía se vería obligada a incurrir por obtener fondos en dólares de una entidad financiera en Estados Unidos. Por ello se podría considerar que cualquier entidad que tenga la necesidad de depositar excedentes de fondos en un tercero independiente podría obtener, normalmente, dicha tasa en el mercado internacional.

En resumen, la tasa que debe aplicar la División para los préstamos entregados no debe ser menor a la tasa pasiva referencial para el caso de operaciones locales y no debe ser menor a la Tasa internacional PRIME, para el caso de préstamos internacionales.

5.13 INTERESES GANADOS Y DEVENGADOS POR MANEJO DE FONDOS

Adicionalmente, como estrategia, el Grupo Casa Grande y su relacionada Autocontinental S.A., tuvieron entregas y recepción de fondos en función de su liquidez, con el fin de ser más eficientes desde una perspectiva financiera. Por dichas transacciones las Compañías no se cobran intereses.

A continuación, se describe la metodología utilizada en el análisis:

5.13.1 Método del Precio Comparable No Controlado (CUP)

También llamado “Comparable Uncontrolled Price – CUP” (por sus siglas en inglés), el método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables.

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada, si ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las operaciones que se comparan influye significativamente en el valor normal de mercado; o pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias.

Es decir, sus transacciones con partes relacionadas fueron como si se realizaran con partes independientes.

5.13.1.1 Definición del método

En base a la información proporcionada por la Compañía, GRUPO CASA GRANDE y Autocontinental S.A. no han entregado y/o recibido fondos con entidades independientes con las mismas características y condiciones, como son monto, plazo y fecha; por lo que no fue posible la aplicación del método CUP en base a información comparable interna.

Por otro lado, considerando la naturaleza de las operaciones de manejo de los fondos y la información de mercado disponible en relación a tasas de interés de público conocimiento, se aceptó la aplicación del método CUP a partir de comparables externos.

5.13.2 Análisis con el método CUP

Como fue mencionado, en este caso la aplicación del método CUP se basa en comparables externos, es decir, en tasas de interés de mercado de público conocimiento.

Para establecer las tasas de plena competencia que nos permitan determinar si las tasas pactadas por Grupo Casa Grande y Autocontinental S.A bajo análisis cumplen con el principio de plena competencia, se decidió tomar la información pública y disponible del mercado local, mismas que detallamos a continuación.

- Tasa activa referencial

Por una parte se tomaron las tasas de interés activas referenciales publicadas por el Banco Central del Ecuador vigentes en el mercado ecuatoriano correspondientes al período del cálculo de los intereses derivados de los fondos recibidos por una de las partes.

De acuerdo a lo establecido por el BCE, la tasa activa referencial es la tasa promedio ponderada semanal de las tasas de operaciones otorgadas por todos los bancos al sector corporativo; es decir, la tasa referencial a la que una compañía se endeudaría localmente si hubiera adquirido los fondos de Instituciones Financieras independientes que operan en el sistema bancario ecuatoriano.

- Tasa pasiva referencial

Por otra parte, en forma complementaria, se tomaron las tasas de interés pasivas referenciales publicadas por el Banco Central del Ecuador vigentes en el mercado ecuatoriano correspondientes al período del cálculo de los intereses derivados de los fondos entregados por una de las partes.

Según lo establecido por el BCE, la tasa pasiva referencial es la tasa anual que constituye el promedio ponderado por monto en dólares de los Estados Unidos de las tasas de interés efectivas otorgadas por instituciones financieras privadas para las operaciones depósito a plazo fijo del

segmento corporativo; es decir, la tasa a la que una compañía podría colocar fondos localmente en Instituciones Financieras independientes que operen en el sistema bancario ecuatoriano.

En vista de que se está considerando tasas locales, no sería necesario realizar ningún tipo de ajuste por riesgo país.

5.13.3 Resultados obtenidos del análisis CUP

En resumen, a efectos de determinar si las tasas pactadas en el manejo de fondos por las compañías bajo análisis fueron fijadas de acuerdo al principio de plena competencia, se consideraron: (i) la tasa activa referencial del BCE desde la perspectiva de los fondos recibidos; y, (ii) la tasa pasiva referencial del BCE desde la perspectiva de los fondos entregados; para los períodos aplicados en el cálculo de los intereses.

A continuación se exponen los resultados obtenidos en la siguiente tabla:

Tabla 26: Manejo de fondos - Año 2015

Fecha	Movimientos	Saldo	Días	Interés aplicado	Tasa Pasiva referencial	Tasa Activa referencial
31-dic-14	2.674			0%		
01-ene		2.674	15		5,22%	7,84%
16-ene	2.430	5.104	8		5,22%	7,84%
24-ene	20.500	25.604	16		5,22%	7,84%
09-feb	200	25.804	5		5,32%	7,41%
14-feb	(4.000)	21.804	1		5,32%	7,41%
15-feb	(38.000)	(16.196)	78		5,32%	7,41%
04-may	43.800	27.604	14		5,51%	8,45%
18-may	56.000	83.604	6		5,51%	8,45%
24-may	13.000	96.604	25		5,51%	8,45%
18-jun	(1.500)	95.104	8		5,48%	8,70%
26-jun	(30.000)	65.104	10		5,48%	8,70%
06-jul	1.568	66.672	14		5,54%	8,54%
20-jul	20.000	86.672	9		5,54%	8,54%
29-jul	4.500	91.172	7		5,54%	8,54%
05-ago	(3.000)	88.172	18		5,55%	8,06%
23-ago	13.656	101.828	14		5,55%	8,06%
06-sep	(4.600)	97.228	19		5,55%	8,06%
25-sep	(3.000)	94.228	6		5,55%	8,06%
01-oct	4.000	98.228	8		4,98%	9,11%
09-oct	20.000	118.228	15		4,98%	9,11%
24-oct	12.000	130.228	7		4,98%	9,11%
31-oct	(6.700)	123.528	9		4,98%	9,11%
09-nov	3.000	126.528	2		5,11%	9,22%
11-nov	5.760	132.288	7		5,11%	9,22%
18-nov	32.000	164.288	42		5,11%	9,22%
30-dic	(12.000)	152.288	6		5,14%	9,12%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía y obtenida de la Página web del Banco Central del Ecuador.

De acuerdo al análisis realizado, las tasas de interés aplicadas en los intereses ganados y devengados por el manejo de fondos entre Grupo Casa Grande y

Autocontinental S.A. no son consistentes con las tasas de interés de público conocimiento. La tasa pactada debe ser mayor a la tasa pasiva referencial y menor a la activa referencial.

Como se puede observar, las Compañías presentan un riesgo al no cobrar ni pagar intereses derivados del manejo de fondos. La tasa de interés pactada debe ser aquella que se encuentre dentro de la tasa pasiva y activa referencial, dado que dicha tasa no debe afectar desde la perspectiva financiera y de precios de transferencia a ninguna parte relacionada.

A continuación, se sugiere las posibles tasas de interés a aplicar en el manejo de fondos:

Tabla 27: Manejo de fondos - Año 2015

Fecha	Interés aplicado	Tasa Pasiva referencial	Tasa Activa referencial	Promedio
31-dic-14	0%			
01-ene		5,22%	7,84%	6,53%
16-ene		5,22%	7,84%	6,53%
24-ene		5,22%	7,84%	6,53%
09-feb		5,32%	7,41%	6,37%
14-feb		5,32%	7,41%	6,37%
15-feb		5,32%	7,41%	6,37%
04-may		5,51%	8,45%	6,98%
18-may		5,51%	8,45%	6,98%
24-may		5,51%	8,45%	6,98%
18-jun		5,48%	8,70%	7,09%
26-jun		5,48%	8,70%	7,09%
06-jul		5,54%	8,54%	7,04%
20-jul		5,54%	8,54%	7,04%
29-jul		5,54%	8,54%	7,04%
05-ago		5,55%	8,06%	6,81%
23-ago		5,55%	8,06%	6,81%
06-sep		5,55%	8,06%	6,81%
25-sep		5,55%	8,06%	6,81%
01-oct		4,98%	9,11%	7,05%
09-oct		4,98%	9,11%	7,05%
24-oct		4,98%	9,11%	7,05%
31-oct		4,98%	9,11%	7,05%
09-nov		5,11%	9,22%	7,17%
11-nov		5,11%	9,22%	7,17%
18-nov		5,11%	9,22%	7,17%
30-dic		5,14%	9,12%	7,13%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía y obtenida de la Página web del Banco Central del Ecuador.

Como se puede observar las tasas de intereses aplicables en el manejo de fondos se resumen en escenarios mínimos, promedio y máximo que las Compañías pueden adoptar para el caso de manejo de fondos recibidos y entregados.

A continuación, se muestra una tabla que calcula el interés que las compañías deben facturarse dependiendo si el interés mes a mes es ganado o pagado.

El cálculo del interés es mediante la fórmula de interés simple basados en los saldos diarios, y cada mes se deben emitir una factura correspondiente a la suma de dichos intereses, la cual es emitida por la compañía que mantenga el saldo a favor.

Tabla 28: Tasas de intereses

Fecha	Saldo	Días	Interés aplicado	Tasa Pasiva referencial	Interés con tasa pasiva	Tasa Activa referencial	Interés con tasa activa	Tasa promedio	Interés con tasa promedio
31-dic-14									
01-ene	2.674	15	0%	5,22%	5,82	7,84%	8,74	6,53%	7,28
16-ene	5.104	8	0%	5,22%	5,92	7,84%	8,89	6,53%	7,41
24-ene	25.604	16	0%	5,22%	59,40	7,84%	89,22	6,53%	74,31
INTERÉS ENERO					71,14		106,84		88,99
09-feb	25.804	5	0%	5,32%	19,07	7,41%	26,56	6,37%	22,81
14-feb	21.804	1	0%	5,32%	3,22	7,41%	4,49	6,37%	3,86
15-feb	(16.196)	78	0%	5,32%	-186,69	7,41%	-260,03	6,37%	-223,36
INTERÉS FEBRERO					-164,40		-228,98		-196,69
04-may	27.604	14	0%	5,51%	59,15	8,45%	90,71	6,98%	74,93
18-may	83.604	6	0%	5,51%	76,78	8,45%	117,74	6,98%	97,26
24-may	96.604	25	0%	5,51%	369,64	8,45%	566,88	6,98%	468,26
INTERÉS MAYO					505,57		775,33		640,45
18-jun	95.104	8	0%	5,48%	115,82	8,70%	183,87	7,09%	149,84
26-jun	65.104	10	0%	5,48%	99,10	8,70%	157,33	7,09%	128,22
INTERÉS JUNIO					214,92		341,20		278,06
06-jul	66.672	14	0%	5,54%	143,64	8,54%	221,43	7,04%	182,53
20-jul	86.672	9	0%	5,54%	120,04	8,54%	185,04	7,04%	152,54
29-jul	91.172	7	0%	5,54%	98,21	8,54%	151,40	7,04%	124,80

Fecha	Saldo	Días	Interés aplicado	Tasa Pasiva referencial	Interés con tasa pasiva	Tasa Activa referencial	Interés con tasa activa	Tasa promedio	Interés con tasa promedio
INTERÉS JULIO					361,89		557,87		459,88
05-ago	88.172	18	0%	5,55%	244,68	8,06%	355,33	6,81%	300,01
23-ago	101.828	14	0%	5,55%	219,78	8,06%	319,17	6,81%	269,48
INTERÉS AGOSTO					464,46		674,51		569,48
06-sep	97.228	19	0%	5,55%	284,80	8,06%	413,60	6,81%	349,20
25-sep	94.228	6	0%	5,55%	87,16	8,06%	126,58	6,81%	106,87
INTERÉS SEPTIEMBRE					371,96		540,18		456,07
01-oct	98.228	8	0%	4,98%	108,71	9,11%	198,86	7,05%	153,78
09-oct	118.228	15	0%	4,98%	245,32	9,11%	448,77	7,05%	347,05
24-oct	130.228	7	0%	4,98%	126,10	9,11%	230,68	7,05%	178,39
31-oct	123.528	9	0%	4,98%	153,79	9,11%	281,34	7,05%	217,56
INTERÉS OCTUBRE					633,93		1.159,65		896,79
09-nov	126.528	2	0%	5,11%	35,92	9,22%	64,81	7,17%	50,37
11-nov	132.288	7	0%	5,11%	131,44	9,22%	237,16	7,17%	184,30
18-nov	164.288	42	0%	5,11%	979,43	9,22%	1.767,19	7,17%	1.373,31
INTERÉS NOVIEMBRE					1.146,79		2.069,16		1.607,98
30-dic	152.288	6	0%	5,14%	130,46	9,12%	231,48	7,13%	180,97
INTERÉS DICIEMBRE					130,46		231,48		180,97
TOTAL INTERÉS A COBRAR					3.901,11		6.456,22		5.178,67
TOTAL INTERÉS A PAGAR					-164,40		-228,98		-196,69

La tabla muestra los valores a facturar de interés ganado por fondos entregados y el interés que deberá pagar a su relacionada por fondos recibidos de forma mensual.

Desde una perspectiva de precios de transferencia la Compañía deberá pagar un ajuste de precios de transferencia por la suma de USD6.456 a la base imponible de impuesto a la renta por no haber cobrado a su relacionada intereses derivados del manejo de fondos.

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Los precios de transferencia facilitan a los gerentes de las subunidades en la tarea de la toma de decisiones y el procesamiento de la información. En un sistema de precios de transferencia bien diseñado, la optimización del desempeño de la subunidad conduce a la optimización del desempeño de la compañía en su totalidad.
- El método de precios de transferencia basado en el mercado es el más eficaz al momento de lograr la congruencia organizacional, evaluar el desempeño de la subunidad, motivar el desempeño gerencial, conservar la autonomía de la subunidad y minimizar riesgos tributarios.
- Para verificar si las operaciones de compra de venta de balanceado y materia prima de Fabrica el Troje cumplen con el principio de plena competencia, con partes relacionadas durante el año fiscal 2015, se seleccionó el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (TNMM) a través del indicador financiero Margen operativo sobre costos totales (MOTC - Utilidad Operativa/Costos y Gatos Operativos).

- El rango de plena competencia ajustado, obtenido de los márgenes operativos para el período 2015 de las compañías seleccionadas como comparables, va de 1,97% en su primer cuartil hasta 4,30% en su tercer cuartil, con una mediana de 2,85%. Por su parte El Troje en su actividad de negocios obtuvo un MOTC ajustado de 2,07%.
- Un MOTC de 2,07% indica que la Compañía ha logrado congruencia organizacional, es decir alcanzó sus objetivos y metas, logró utilizar sus insumos con eficacia, obtuvo una ganancia que permitió evidenciar que es rentable en el mercado, el indicador representa el grado de autonomía que posee con sus relacionadas y por último se encuentra cumpliendo los principios de plena competencia lo que no resulta en un ajuste de precios de transferencia.
- En relación a los reembolsos de gastos cobrados, se puede concluir que los correspondieron a simples reintegros de gastos. No obstante, en caso de que quisieran ser considerados como servicios intragrupo, se justifica la facturación del costo de los mismos sin la inclusión de un margen de utilidad, en función a los criterios vertidos en las Directrices de la OCDE. Adicionalmente, cabe destacar que estas operaciones al estar incluidas en la actividad de negocios de la Compañía, fueron analizadas de manera conjunta en el análisis TNMM.
- Para verificar si las operaciones de préstamos entregados y manejo de fondos cumplen con el principio de plena competencia, se seleccionó el Método de Precio Comparable No Controlado (CUP), basado en comparables externos, es decir la comparación entre la tasa pactada por la Fábrica y las tasas de interés de mercado de público conocimiento.

- Durante el año 2015, la Fábrica no pagó ni cobró intereses a sus relacionadas por fondos entregados y manejo de fondos, lo que resultaría en un ajuste de precios de transferencia por USD981 y USD6.456 respectivamente.

6.2 RECOMENDACIONES

- Analizar la posibilidad de adquisición de personería jurídica independiente, una vez que se haya realizado un análisis en materia societaria y económica para verificar si su funcionamiento será rentable a futuro, toda vez que desde la perspectiva de precios de transferencia, no existen riesgos importantes.
- A inicio de cada año contable, es importante realizar un diagnóstico de precios de transferencia previo a la elaboración del informe para detectar y controlar cualquier riesgo potencial.
- Conciliar la información plasmada en la declaración del impuesto a la renta, informe de auditores independientes, informe de precios de transferencia, anexo OPR y declaración de impuesto a la renta tanto de la Compañía como de sus relacionadas, debe ser consistente una con otra para evitar posibles multas de hasta USD15.000 con la Administración Tributaria.
- Crear a manera de política comercial, documentos formales de las operaciones realizadas entre partes relacionadas, que garanticen la realización real de dichas transacciones durante una fecha y bajo lineamientos que exponen transparencia

tanto para la contraparte como para la Administración Tributaria, los cuales pueden ser contratos.

- Implementar una política de intereses cobrados y pagados con partes relacionadas que cumplan con el principio de plena competencia. En donde para el caso de fondos entregados locales la tasa de interés aplicada no debe ser inferior a la tasa pasiva referencial de público conocimiento y para el manejo de fondos la tasa de interés aplicada debe no debe ser menor a la tasa pasiva referencial ni mayor a la tasa activa referencial, esto con el objetivo de no perjudicar financieramente a ninguna parte relacionada.

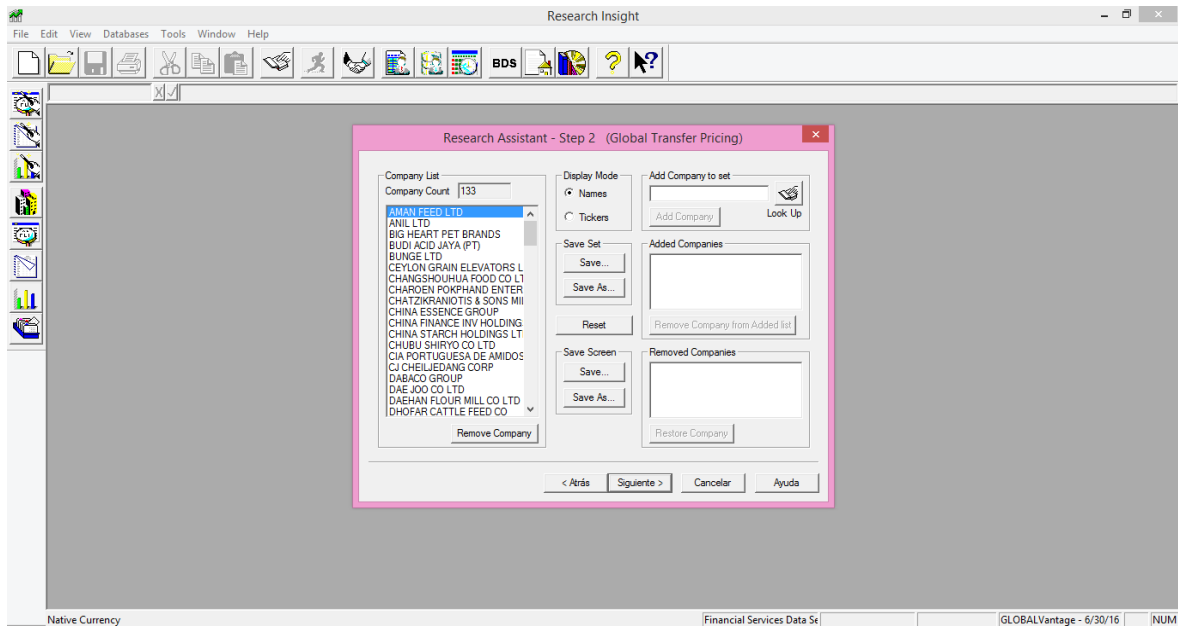
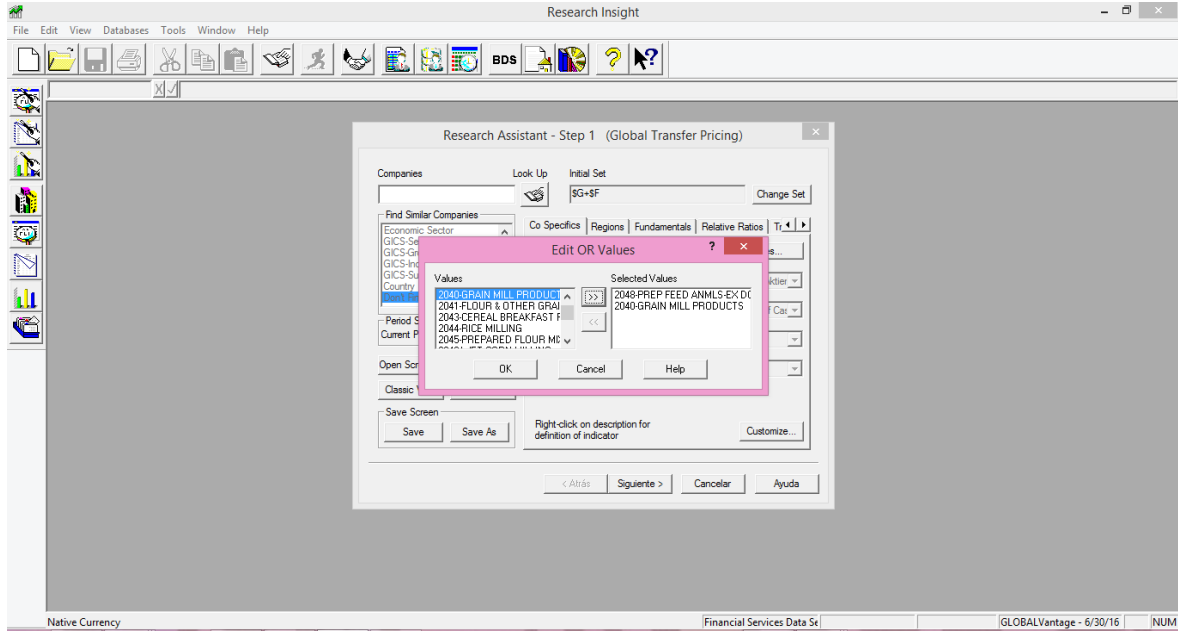
REFERENCIAS

1. Diario El Universo. (s.f.). Gobierno busca bajar riesgo país acceder nuevos préstamos. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/11/15/nota/5239773/gobierno-busca-bajar-riesgo-pais-acceder-nuevos-prestamos>
2. Horngren, C. T., & Datar, S. M. (2007). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson.
3. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE. (1995). *Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias*.
4. Servicio de Rentas Internas - SRI. (2005). *Resolución No. NAC-DGER2005 - 0640*.
5. Servicio de Rentas Internas - SRI. (2016). *Ficha Técnica de Estándarización de Precios de Transferencia*.
6. Servicio de Rentas Internas. (2007). *Régimen de Precios de Transferencia*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/394>

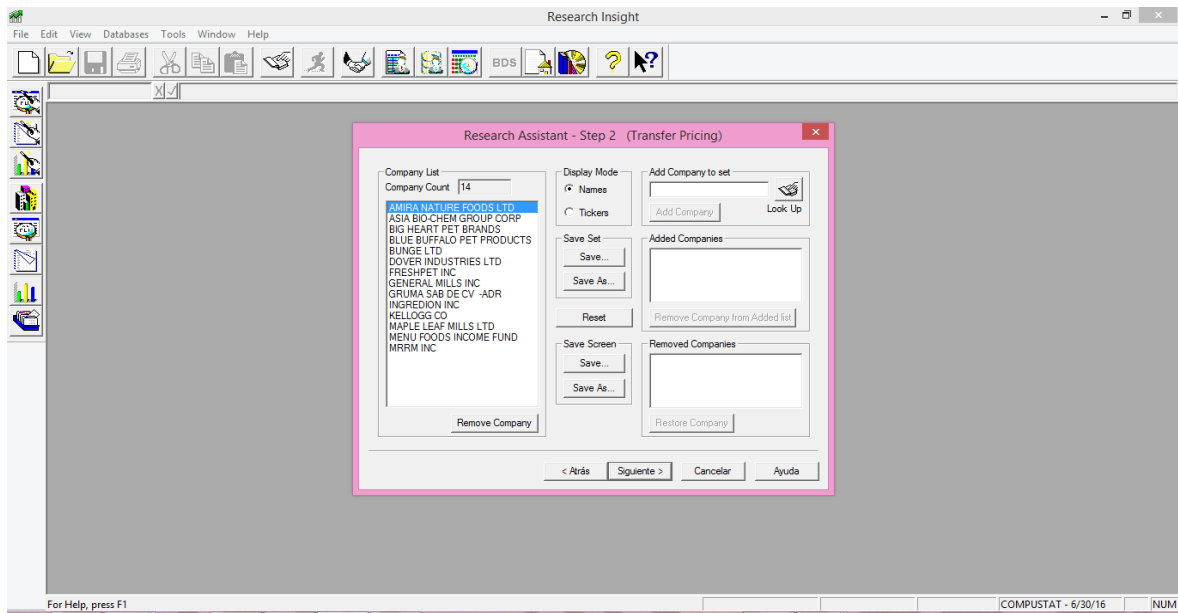
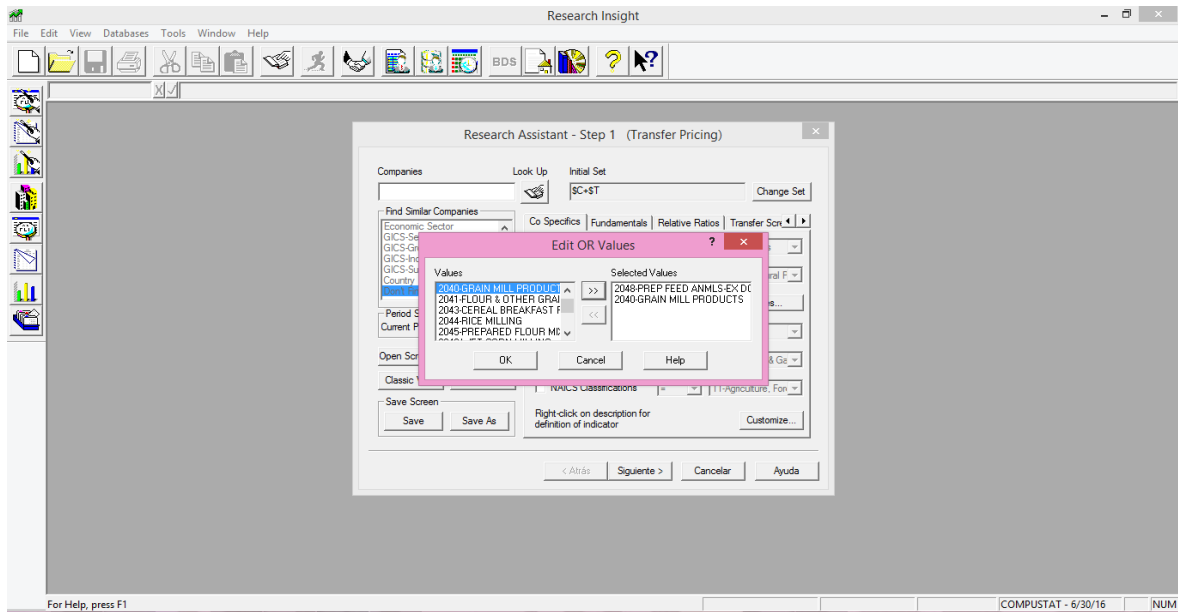
ANEXOS

Anexo A: Pantallas de búsqueda de compañías comparables

Base de datos Compustat Global



Base de datos Compustat North America



Anexo B: Descripción de negocios de las compañías comparables

La descripción de negocios de cada una de las compañías seleccionadas como comparables, se detalla a continuación:

1. DAE JOO CO LTD**KOR**

Daejoo Co., Ltd. engages in the manufacture and sale of animal feed products. It offers feed for dogs, chickens, pigs, dairy cows, beef cattle, ducks, and others. Daejoo Co., Ltd. distributes its products through certified agencies, national agricultural cooperative federation, retail stores, and discount supermarkets in South Korea. The company, formerly known as Hankook Livestock Development, was founded in 1962 and is headquartered in Seoul, South Korea.

2. GUANGDONG HAID GROUP CO LTD**CHN**

Guangdong Haid Group Co., Ltd. engages in the research and development, production, and sale of aquatic products premix, aquatic feed, and animal feed in China. It offers aquatic, poultry, pig, specialty, etc. The company was founded in 1998 and is based in Guangzhou, China.

3. KOREA INDUSTRIAL CO LTD**KOR**

Korea Industrial Co., Ltd. manufactures animal feed products in South Korea. It offers assorted, agricultural, and stock breeding products. The company operates in two segments, Animal Feed and Meat Business. The Animal Feed segment provides formula feeds for poultry, pigs, and cattle. The Meat Business segment provides live hogs. It also operates in real estate rental business. Korea Industrial Co., Ltd. was founded in 1956 and is headquartered in Busan, South Korea. The company also operates additional offices in Gwangju, Jeonju, Jeju, Cheongju, Jinju, Gyeongju, and Yeongju; and factories in Busan and Daegu, South Korea.

4. LEE FEED MILL PCL**THA**

Lee Feed Mill Public Company Limited, together with its subsidiaries, manufactures and sells animal feed in Thailand. The company provides pet food, land-animal feed, and aquatic animal feed. It offers its products in concentrated pellet and powder forms to livestock and aquaculture, as well as concentrated feed for swine, chicken, ducks, cattle, fish, and shrimps under the Lee, Win, Max, and Pro-grade brand names. The company is also involved in breeding broiler chicks; crop drying, silo grainstorage, experimental farming, and crop farming businesses; and the distribution of raw materials for animal feed manufacture. Lee Feed Mill Public Company Limited was founded in 1983 and is headquartered in Bangkok, Thailand.

5. MALINDO FEEDMILL TBK PT**IDN**

PT Malindo Feedmill Tbk, together with its subsidiaries, produces and sells animal feed in Indonesia. It operates through Feedmill, Breeder, Broiler, and Processed Food divisions. The Feedmill division produces animal feed, such as broiler, layer, and broiler duck feed, as well as other animal feed products. The Breeder division offers parent stock day old chick and final stock day old chick. The Broiler division produces broiler chickens. The Processed Food division provides cooked chicken under the SunnyGold and Ciki Wiki brands. The company was founded in 1997 and is based in South Jakarta, Indonesia. PT Malindo Feedmill Tbk is a subsidiary of Dragon Amity Pte Ltd.

6. NATIONAL FEED MILL LTD**BGD**

National Feed Mill Limited manufactures, produces, processes, buys, converts, and sells feed in Bangladesh. The company provides broiler feed, layer feed, fish feed, and floating feed, as well as feed for ducks, sheep, and cattle. It is also involved in the production of various kinds of eggs, live stocks, and high breed poultry products; and purchase and sale of hen cock, duck, goat, sheep, etc. The company markets its products under the NATIONAL FEED brand name. National Feed Mill serves commercial poultry hatcheries and farms, fish hatcheries and farms, commercial cattle farms, and pet animals. The company was incorporated in 1999 and is headquartered in Dhaka, Bangladesh.

7. NATIONAL FLOUR MILLS LTD**TTO**

National Flour Mills Limited engages in the production and distribution of food products, and animal and poultry feeds primarily in Trinidad & Tobago. It operates through Foodstuff, Animal Feed, and Other segments. The Foodstuff segment manufactures and distributes flour, flour by products, and rice. The Animal feed segment manufactures and distributes feed products for animals. The Other segment purchases and sells imported dry goods and grains. The company's products include wheat-based products, such as all-purpose flour, bakers flour, whole wheat flour, cake flour, self rising flour, wheat germ, wheat bran, and wheat cereal; dry mix products, including pholourie mix, split peas powder, baking powder, custard powder, and icing sugar; and feeds for broilers, layers, ducks, goats, dairy, sheep, pigs, horses, fishes, rabbits, tilapia, puppies, and dogs.

8. NICHIIWA SANGYO CO LTD**JPN**

Nichiwa Sangyo Co. Ltd. manufactures and sells feed products in Japan. The company offers various feeds for layers, broilers, pigs, beef cattle, cows, fishes, ducks, ostriches, and rabbits. It is also involved in the provision of livestock and poultry appliances; breeding of poultry; production, processing, and brokerage of livestock products and food; and animal pharmaceuticals and livestock care business. The company was founded in 1924 and is headquartered in Kobe, Japan.

9. SAJODONGAONE CO LTD**KOR**

As of December 5, 2008, SCF Co. Ltd. was acquired by Dongaone Co.,Ltd. in a reverse merger transaction. SCF Co., Ltd. engages in the manufacture and sale of animal feeds in South Korea. It provides feeds and nutritional products for chickens, pigs, ducks, dogs, fish, goats, deer, and rabbits. The company, formerly known as Shinchon Feeds Co., Ltd., was founded in 1972 and is headquartered in Dangjin, South Korea.

10. SHENZHEN JINXINNONG FEED CO**CHN**

Shenzhen Jinxinnong Feed Co., Ltd. researches, develops, produces, and distributes pig feeds. It provides creep feeds, piglet feeds, swine feeds, and growing pig feeds. The company was founded in 1999 and is based in Shenzhen, China.

Anexo C: Información financiera de las compañías comparables

Nombre de la Compañía	Año Fiscal 2015											Año fiscal anterior al analizado		
	Año Fiscal Base de Datos	Ventas	Costos	Gastos	Utilidad Operativa	Promedio Inventarios	Promedio CxC	Promedio CxP	Inventarios	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Inventarios (año anterior)	Cuentas por cobrar (año anterior)	Cuentas por pagar (año anterior)
DAE JOO CO LTD	2.015	84,356	67,156	14,453	2,747	9,550	12,593	5,135	10,394	11,920	3,958	8,706	13,267	6,312
GUANGDONG HAIID GROUP CO LTD	2.015	25.533,910	22.800,691	1.704,734	1.028,485	1.797,400	623,048	747,384	1.634,550	662,830	657,769	1.960,249	583,266	837,000
KOREA INDUSTRIAL CO LTD	2.015	185,420	154,911	23,748	6,761	20,467	31,917	7,822	17,582	34,029	4,659	23,352	29,805	10,985
LEE FEED MILL PCL	2.015	3.460,882	3.029,584	325,183	106,115	641,385	233,680	156,784	668,897	206,102	139,626	613,873	261,258	173,941
MALINDO FEEDMILL TBK PT	2.015	4.775,015	4.068,794	489,388	216,833	580,721	458,893	340,646	551,010	443,486	263,175	610,432	474,299	418,116
NATIONAL FEED MILL LTD	2.014	1.511,598	1.303,429	58,045	150,124	468,772	351,152	65,181	482,029	377,714	63,898	455,515	324,591	66,464
NATIONAL FLOUR MILLS LTD	2.015	481,214	353,201	82,320	45,693	91,373	78,238	51,684	78,940	87,738	62,120	103,807	68,739	41,249
NICHIWA SANGYO CO LTD	2.015	46,504	42,346	3,400	0,758	2,236	9,780	4,768	2,220	9,244	4,549	2,251	10,315	4,987
SAJODONGAONE CO LTD	2.015	494,320	412,987	79,487	1,846	95,373	79,752	32,481	69,434	80,561	30,506	121,313	78,943	34,455
SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	2.015	2.495,783	2.128,360	243,790	123,633	149,241	199,852	173,395	150,557	248,951	245,702	147,925	150,752	101,089
EL TROJE	2.015	34.559.222	30.972.643	1.747.401	1.839.178	4.200.598	15.808.888	5.534.184	3.466.289	18.418.493	5.495.363	4.934.907	13.199.283	5.573.005

Anexo D: Matriz de Aceptación y Descarte

N°	Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Insuficiente información financiera	Diferentes funciones y productos	Otras Razones	Detalle de otras razones
1	AMAN FEED LTD	BGD			√		
2	AMIRA NATURE FOODS LTD	USA			√		
3	ANIL LTD	IND			√		
4	ASIA BIO-CHEM GROUP CORP	CAN			√		
5	BIG HEART PET BRANDS	USA		√			
6	BIG HEART PET BRANDS	USA		√			
7	BLUE BUFFALO PET PRODUCTS	USA			√		
8	BUDI ACID JAYA (PT)	IDN			√		
9	BUNGE LTD	BMU			√		
10	BUNGE LTD	USA				√	Duplicada
11	CEYLON GRAIN ELEVATORS LTD	LKA			√		
12	CHANGSHOUHUA FOOD CO LTD	CYM			√		
13	CHAROEN POKPHAND ENTERPRISES	TWN			√		
14	CHATZIKRANIOTIS & SONS MILLS	GRC			√		
15	CHINA ESSENCE GROUP	CYM		√			
16	CHINA FINANCE INV HOLDINGS	BMU			√		
17	CHINA STARCH HOLDINGS LTD	CYM			√		
18	CHUBU SHIRYO CO LTD	JPN			√		
19	CIA PORTUGUESA DE AMIDOS	PRT			√		
20	CJ CHEILJEDANG CORP	KOR			√		
21	DABACO GROUP	VNM			√		
22	DAE JOO CO LTD	KOR	√				
23	DAEHAN FLOUR MILL CO LTD	KOR			√		
24	DHOFAR CATTLE FEED CO	OMN			√		
25	DIGITAL CHINA GROUP CO LTD	CHN			√		
26	DONEGAL INVESTMENT GROUP PLC	IRL			√		
27	DOVER INDUSTRIES LTD	CAN		√			
28	DOVER INDUSTRIES LTD	CAN		√			
29	EGYPTIAN STARCH & GLUCOSE	EGY			√		
30	FARM'S BEST BHD	MYS			√		
31	FARMSCO	KOR			√		
32	FARMSTORY CO LTD	KOR			√		
33	FEED ONE CO LTD	JPN			√		
34	FLOUR MILLS C. SARANTOPOULOS	GRC			√		
35	FLOUR MILLS KEPENOS SA	GRC			√		
36	FLOUR MILLS NIGERIA PLC	NGA			√		
37	FORMOSA OILSEED PROCESSING	TWN			√		

N°	Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Insuficiente información financiera	Diferentes funciones y productos	Otras Razones	Detalle de otras razones
38	FRESHPET INC	USA			√		
39	FWUSOW INDUSTRY CO	TWN			√		
40	GENERAL MILLS INC	USA			√		
41	GENERAL MILLS INC	USA				√	Duplicada
42	GLOBAL BIO-CHEM TECH GROUP	CYM			√		
43	GLOBAL SWEETENERS HLDG LTD	CYM			√		
44	GOLDEN WHEAT MILLS	PSE			√		
45	GRANDS MOULINS DE STRASBOURG	FRA			√		
46	GREAT WALL ENTERPRISE CO LTD	TWN			√		
47	GROUPE MINOTERIES SA	CHE			√		
48	GRUMA SAB DE CV	MEX			√		
49	GRUMA SAB DE CV -ADR	USA				√	Duplicada
50	GRUPO INDUSTRIAL MASECA	MEX				√	Duplicada
51	GRUPO MINSA S A DE C V	MEX			√		
52	GUANGDONG HAID GROUP CO LTD	CHN	√				
53	HABIB ADM LTD	PAK			√		
54	HANIL FEED CO LTD	KOR				√	Pérdida en el año analizado
55	HANTOP INC	KOR			√		
56	HONEYWELL FLOUR MILLS	NGA			√		
57	HUNAN JINJIAN CEREALS IND CO	CHN			√		
58	HUNAN ZHENGHONG SCIENCE & TE	CHN				√	Duplicada
59	INGREDION INC	USA			√		Duplicada
60	INGREDION INC	USA				√	Duplicada
61	JIANGXI ZHENGBANG TECHNOLOGY	CHN			√		
62	JOSAPAR	BRA			√		
63	KC FEED CO LTD	KOR				√	Pérdida en el año analizado
64	KELLOGG CO	USA			√		
65	KELLOGG CO	USA				√	Duplicada
66	KLRF LTD	IND			√		Duplicada
67	KOREA INDUSTRIAL CO LTD	KOR	√				
68	KRBL LTD	IND			√		
69	KSE LTD.	IND			√		
70	KUANTAN FLOUR MILL	MYS			√		

N°	Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Insuficiente información financiera	Diferentes funciones y productos	Otras Razones	Detalle de otras razones
71	L ENERGY CO LTD	THA			√		
72	LAKSHMI ENERGY & FOODS LTD	IND			√		
73	LEE FEED MILL PCL	THA	√				
74	LIBERTY FLOUR MILL INC	PHL			√		
75	LIEN HWA INDUSTRIAL CORP	TWN			√		
76	LIVESTOCK FEEDS	NGA			√		
77	LOULIS MILLS SA	GRC			√		
78	LT FOODS LTD	IND			√		
79	LUZHOU BIO-CHEM TECH CO LTD	SGP			√		
80	MALAYAN FLOUR MILLS BHD	MYS			√		
81	MALINDO FEEDMILL TBK PT	IDN	√				
82	MAPLE LEAF MILLS LTD	CAN		√			
83	MASUDA FLOUR MILLING CO LTD	JPN			√		
84	MENU FOODS INCOME FUND	CAN		√			
85	MITSIDES PUBLIC CO LTD	CYP			√		
86	MOARA CIBIN SA SIBIU	ROU				√	Insuficiente información de negocio
87	MOLINOS JUAN SEMINO SA	ARG			√		
88	MORIXE HERMANOS SA	ARG				√	Pérdida en el año analizado
89	MRRM INC	CAN		√			
90	NATIONAL FEED MILL LTD	BGD	√				
91	NATIONAL FLOUR MILLS LTD	TTO	√				
92	NATIONAL FOOD HLDGS	ZWE			√		
93	NICHIWA SANGYO CO LTD	JPN	√				
94	NIHON SHOKUJIN KAKO CO LTD	JPN			√		
95	NINGBO TECH-BANK CO LTD	CHN			√		
96	NIPPON FLOUR MILLS CO LTD	JPN			√		
97	NITTO FUJI FLOUR MILLING CO	JPN			√		
98	NORTHERN NIGERIAN FLOUR MILL	NGA			√		
99	OMAN FLOUR MILLS	OMN			√		
100	OMAN FOODS INTL	OMN			√		
101	ORIGIN ENTERPRISES PLC	IRL			√		
102	PATUM RICE MILL & GRANARY	THA			√		
103	PEPEES	POL			√		
104	PERSEFS SA	GRC			√		
105	POWER ROOT BHD	MYS			√		
106	PROTINAL CA	VEN		√			

Nº	Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Insuficiente información financiera	Diferentes funciones y productos	Otras Razones	Detalle de otras razones
107	QUANTUM FOODS HOLDINGS LTD	ZAF			√		
108	RAFHAN MAIZE PRODUCTS CO LTD	PAK			√		
109	REI AGRO LTD	IND		√			
110	RIDLEY CORP LTD	AUS			√		
111	SAJODONGAONE CO LTD	KOR	√				
112	SALALAH FLOUR MILLS	OMN			√		
113	SCHOUW & CO A/S	DNK			√		
114	SEOUL FOOD INDUSTRIAL CO LTD	KOR			√		
115	SHARKIA NATIONAL FOOD SEC	EGY			√		
116	SHENZHEN JINXINNONG FEED CO	CHN	√				
117	SHENZHEN KONDARL GROUP CO	CHN			√		
118	SHIN TAI INDUSTRY CO	TWN			√		
119	SHOWA SANGYO CO LTD	JPN			√		
120	SIN HENG CHAN (MALAYA) BH	MYS			√		
121	SITA SHREE FOOD PRODUCTS	IND			√		
122	SKANE MOLLAN AB	SWE			√		
123	SUNCE AD	SRB		√			
124	SUNIL AGRO FOODS	IND			√		
125	T S FLOURMILLS CO LTD	THA			√		
126	TAI ROUN PRODUCTS	TWN			√		
127	TAIWAN FRUCTOSE CO LTD	TWN			√		
128	THAI WAH PUBLIC CO LTD	THA			√		
129	THAILUXE ENTERPRISES	THA			√		
130	THE VEGETABLE OIL INDUSTRIES	PSE			√		
131	TIGER BRANDED CONSUMER GOODS	NGA			√		
132	TIRUPATI STARCH & CHEMICALS	IND			√		
133	TOFUKU FLOUR MILLS CO LTD	JPN			√		
134	TONGWEI CO LTD	CHN			√		
135	TORIGOE CO LTD	JPN			√		
136	TRIGON AGRICULTURE	DNK			√		
137	ULUSOY UN SANAYI VE TICARET	TUR			√		
138	UNGA GROUP LTD	KEN			√		
139	UNIVERSAL STARCH CHEM ALLIED	IND			√		
140	USHER AGRO LTD	IND			√		
141	VIKAS GRANARIES LTD	IND			√		

N°	Nombre de la Compañía	País	Aceptada	Insuficiente información financiera	Diferentes funciones y productos	Otras Razones	Detalle de otras razones
142	VITARICH CORP	PHL			√		
143	WOO SEONG FEED MILL CO LTD	KOR			√		
144	XINJIANG TECON ANIMAL	CHN			√		
145	XIWANG PROPERTY HOLDINGS CO	BMU			√		
146	ZAD HOLDING CO	QAT			√		
147	ZPC OTMUCHOW SA	POL			√		
TOTAL	10	11		115	11		147