PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

ANÁLISIS DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA RESPECTO A LAS OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL AÑO 2017 DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS ELÉCTRICOS.

GIOVANNY FRANCISCO ANDRADE CARDENAS
DIRECTOR: MBA. FRANCISCO VITERI MARTÍNEZ

SUBLINEA CUATRO
LINEA DE TRABAJO: TRIBUTARIO

QUITO, JUNIO 2019

DIRECTOR:

MBA. Francisco Viteri Martínez

INFORMANTES:

Mgtr. Idrian Estrella

Mgtr. Jorge Altamirano

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación mis padres Tania y Jorge, las personas cuya dedicación y esfuerzo durante estos años me ha permitido llegar a este punto, cada madrugada o noche de preocupación junto con su esfuerzo económico y su lucha constante espero se vea justificado al entregar mediante el trabajo de titulación el fruto de su esfuerzo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por todo lo otorgado en la vida, a mis padres por su esfuerzo diario y a cada persona que directa o indirectamente me ha ayudado en cada paso o problema importante.

ÍNDICE

1 GENERALIDADES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA 1

1.1 Definiciones 1

1.1.1 Mundiales 1

1.1.2 Locales 2

1.2 Antecedentes 3

1.2.1 Mundiales 3

1.2.2 Locales 4

1.3 Comparables internos y externos 7

1.3.1 Comparables Internos 8

1.3.2 Comparables Externos 8

1.4 Métodos de estudio 9

1.4.1 Métodos transaccionales tradicionales 10

1.4.2 Métodos de utilidad transaccional 14

1.5 Ajustes de capital 17

1.5.1 Ajuste de cuentas por cobrar 19

1.5.2 Ajuste de inventarios 19

1.5.3 Ajuste de cuentas por pagar 20

1.6 Ajustes de exactitud 21

2 ENTENDIMIENTO DE LA COMPAÑÍA Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS 23

2.1 Información del grupo económico 23

2.2 Información de la Compañía 25

2.3 Descripción de giro de negocio 25

2.4 Principales funciones desarrolladas por la compañía 26

2.4.1 Compras 26

2.4.2 Manufactura 26

2.4.3 Ventas 27
2.4.4 Distribución 28
2.5 Riesgos Asumidos 29
2.5.1 Mercado. 30
2.5.2 Propiedad, planta y equipo. 30
2.5.3 Investigación y desarrollo. 31
2.5.4 Financieros 31
2.5.5 Cambiarios. 32
2.5.6 Tasa de interés. 32
2.5.7 De crédito. 32
2.6 Activos Mantenidos 33
2.7 Determinación de partes relacionadas 34
2.8 Transacciones con partes relacionadas 36
2.9 Clasificación de transacciones para análisis 37
2.10 Determinación de obligaciones fiscales 38
3 SELECCIÓN DEL MÉTODO 41
3.1 Criterio de selección 41
3.2 Selección de método 43
3.2.1 Transacciones de importación de inventarios para distribución e Importación de inventarios para producción. 43
3.2.2 Transacción de exportación o venta de inventarios no producidos 44
3.2.3 Transacciones de otros ingresos por reembolsos y comisiones y otros egresos por seguros y servicios 45
3.2.4 Selección de metodología para análisis de transacciones 45
3.3 Selección de indicador 46
4 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES 49
4.1 Identificación de fuentes de información 49
4.2 Aplicación de filtros y descarte 50
4.2.1 Filtros cuantitativos 50
4.2.2 Filtros cualitativos 51

4.2.3 Riesgos. - 52
4.3 Búsqueda 53
4.4 Comparables seleccionadas 54
5 APLICACIÓN DEL MÉTODO 57
5.1 Ajustes 57
5.2 Aplicación de ajustes 58
5.3 Establecimiento del rango de plena competencia 58
5.4 Resultados del análisis 59
6 COMPARACION DE RESULTADOS 60
6.1 Método seleccionado 60
6.2 Indicador Seleccionado 60
6.3 Diferencias en códigos SIC 60
6.4 Diferencias en Base de Datos 61
6.5 Diferencias en comparables seleccionadas 62
6.6 Diferencias en el rango intercuartil 63
6.7 Diferencias en el rango obtenido por la compañía analizada 63
6.8 Diferencias en resultados 65
7 **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES** 66
7.1 Conclusiones 66
7.2 Recomendaciones 68
8 BIBLIOGRAFIA 70
9 ANEXOS 71
9.1 ANEXO I – (Resultados de búsqueda y aplicación de filtros) 71
9.2 ANEXO II – Información Financiera de las compañías Comparables 74
9.3 ANEXO III – Cálculo de Rango Intercuartil 79
9.4 ANEXO IV – Detalle de Códigos SIC 81
9.5 ANEXO V – Información de análisis efectuado por asesor externo 87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Activos utilizados 33
Tabla N° 2: Detalle Cuantas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar 34
Tabla N° 3: Detalle Inventarios 34
Tabla N° 4: Compañías relacionadas (Transacciones) 36
Tabla N° 5: Transacciones con partes relacionadas 2017 37
Tabla N° 6: Clasificación de transacciones 38
Tabla N° 7: Relación de impuesto sobre ingresos 39
Tabla N° 8: Códigos SIC 50
Tabla N° 9: Códigos SIC 53
Tabla N° 10: Detalle de actividades desarrolladas por compañías comparables 54
Tabla N° 11: Detalle de gastos ajustados 57
Tabla N° 12: Estado de Resultados Ajustado 58
Tabla N° 13: Diferencias en selección de códigos SIC 61
Tabla N° 14: Diferencias en bases de datos empleadas 62
Tabla N° 15: Diferencias en comparables seleccionadas 62
Tabla N° 16: Diferencias en comparables seleccionadas 63
Tabla N° 17: Diferencias en ajustes de exactitud 64
Tabla N° 18: Diferencias en el MO obtenido de Cablec 64
Tabla N° 19: Diferencias resultados obtenidos 65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Proceso de compra (Importación)..... 26
Figura N° 2: Proceso de manufactura..... 27
Figura N° 3: Proceso de ventas 28
Figura N° 4: Proceso de distribución..... 29
Figura N° 5: Rango de plena Competencia 59

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se realiza con el propósito, de prestar una solución a la compañía respecto a la documentación soporte tendiente a determinar el cumplimiento del principio de plena competencia de las operaciones con partes relacionadas efectuadas en el ejercicio fiscal 2017.

En el primer capítulo se presenta la base teórica de la investigación, siendo el régimen de precios de transferencia a nivel local y las directrices técnicas aplicables para los análisis, los principales temas tratados, así como las metodologías comunes de análisis y sus características.

El segundo capítulo aborda el entendimiento de la compañía y su giro de negocio, centrándose en los activos que mantiene, las funciones que desarrolla y los riesgos que afronta.

El capítulo tres se centra en la selecciona del mejor método de análisis basado en la técnica citada en el capítulo uno, la forma para seleccionar la mejor metodología de análisis se centrará en el descarte de las metodologías.

El cuarto capítulo busca encontrar las comparables más adecuadas de acuerdo al entendimiento de la compañía abordado en el capítulo dos y a la metodología seleccionada en el capítulo tres, la búsqueda se realiza principalmente en bases de datos que mantiene información financiera y funcional de las potenciales compañías comparables, obteniendo las compañías comparables semejantes mediante la aplicación de filtros cuantitativos y cualitativos.

El quinto capítulo presenta la aplicación de la metodología de análisis seleccionada, mediante las comparables obtenidas, obteniendo de esta forma los resultados del estudio.

Finalmente, el sexto capítulo compara los resultados obtenidos en el presente estudio, con los resultados de un análisis desarrollado por un asesor independiente, justificando las diferencias existentes entre ambos.

INTRODUCCIÓN

CABLES ELÉCTRICOS ECUATORIANOS C.A., (Cablec) fue constituida el 26 de agosto del 1960 en Ecuador, su participación accionaria mayoritaria fue adquirida por Phelps Dodge International Cable (PDIC) en el año 1966.

Es una compañía con una amplia gama de productos, de alcance global en la industria de cables y conductores eléctricos, posee un enfoque de alta calidad para satisfacer mercados de alta exigencia. Forma parte de General Cable Corporation, una de las empresas líderes a nivel mundial en el diseño, desarrollo, manufactura, mercadeo y distribución de cables.

Debido a que pertenece a un grupo internacional, es común se empiecen a efectuar transacciones con sus partes relacionas, es aquí donde se empiezan a generar precios de transferencia, que deberían ser pactados bajo el principio de plena competencia.

Siendo el régimen de precios de transferencia una de las temáticas que más relevancia a adquirido en los últimos años para las administraciones tributarias, sumado a la elaboración de normativa local que regule las operaciones entre partes relacionadas, se genera la obligación de estudiar las transacciones con partes relacionadas efectuadas por la compañía para demostrar el principio de plena competencia en las mismas.

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se requiere el uso de diversos métodos de investigación, siendo el más relevante la investigación comparativa, ya que la misma es requerida para comparar los precios, márgenes o contraprestaciones pactadas en transacciones con partes relacionadas, contra los precios márgenes o contraprestaciones que se pactan entre terceros, las cuales son denominadas como comparables.

1 GENERALIDADES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

1.1 Definiciones

1.1.1 Mundiales

Cuando las empresas independientes negocian entre sí, el mercado al cual pertenecen determina las condiciones en las cuales se efectúa la transacción las mismas que, ya sea por prácticas comunes que han sido adoptadas por el mercado o por fuerzas como la oferta y demanda determinan cómo una entidad independiente se comportará al efectuar una transacción con otra entidad independiente.

Los precios de transferencia surgen cuando un grupo económico o entidades relacionadas, mantienen transacciones entre ellas, conociéndose el precio pactado como el "precio de transferencia"

> Tal como lo define la OCDE: "Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas". (OCDE, 2010)

Bajo el entendimiento de la definición de los precios de trasferencia, surge el "principio de plena competencia" el cual consiste en que las transacciones efectuadas entre compañías relacionadas deben ser pactadas en los mismos términos y condiciones en las que se pactaría con un tercero independiente.

> Tal como lo define la OCDE: "Con el objeto de ajustar beneficios, tomando como referencia las condiciones que hubieran concurrido entre empresas independientes en operaciones comparables, el principio de plena competencia persigue tratar a los miembros de un grupo multinacional como si operaran como empresas

> separadas en lugar de como partes inseparables de una sola empresa unificada." (OCDE, 2010)

1.1.2 Locales

El marco normativo ecuatoriano define en el artículo innumerado posterior al artículo 15 de la LRTI, a los precios de transferencia y al principio de plena competencia como:

> "Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes" (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

> "Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición". (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Adicionalmente la Ley Orgánica de Régimen tributario interno en el artículo innumerado posterior al artículo 4 define a las partes relacionadas cuyas transacciones estarán sujeto a estudio, de la siguiente forma:

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

administración, control o capital de éstas". (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Esta definición se complementa con casos específicos citados en la ley en mención como las transacciones con paraísos fiscales.

En el presente estudio se profundizará en las definiciones y consideraciones de las partes relacionadas bajo la normativa local en el literal 2.77 (Determinación de partes relacionadas).

1.2 Antecedentes

1.2.1 Mundiales

A pesar de que las transacciones entre partes relacionadas no tienen un origen definido, los precios de trasferencia deben su desarrollo y popularización al crecimiento de las empresas multinacionales en el siglo XX, debido en gran medida al criterio de maximización de beneficios y minimización de riesgos, dicho criterio motivó a los grupos económicos a especializar sus actividades en distintas zonas geográficas para aprovechar recursos, que si bien escasos en una zona, podían ser abundantes en otra, existiendo zonas geográficas favorables para una actividad determinada. Así las actividades de desarrollo, producción, dirección, soporte, comercialización, entre otros, se ubicaban en distintas zonas geográficas generando transacciones entre estas compañías relacionadas, esta forma de manejo corporativo y las transacciones efectuadas intra-grupo se convirtieron en una práctica común haciendo que cada compañía aprovechara la situación específica de un territorio determinado para el grupo.

Posteriormente, se llevó estas actividades un paso adelante, surgiendo técnicas para manejar los precios de trasferencia en las transacciones efectuadas entre los miembros de un grupo, con el objetivo de aprovechar los beneficios tributarios que poseen las distintas administraciones fiscales, esta actividad va de la mano con la denominada "planificación fiscal agresiva" la cual se puede definir como: la estructuración de procedimientos

corporativos para generar de manera global el menor impuesto a pagar por parte de los grupos económicos, la popularización de la denominada "planificación fiscal agresiva" alertó a las administraciones tributarias sobre sobre la importancia del control sobre los precios de trasferencia y de esta forma forzó a las mismas a buscar maneras de controlar este tipo de actividades.

La primera jurisdicción fiscal que aprobó una norma interna para combatir y evitar la manipulación de los precios de transferencia fue Reino Unido en 1915, seguida luego por Estados Unidos en 1917 y posteriormente por otras administraciones fiscales en el mundo.

El concepto de precios de trasferencia manejado en la actualidad tiene su auge en el siglo XX siendo Estados Unidos y Europa, mediante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) fundada en 1961, los pioneros en su desarrollo y siendo la OCDE la que definió el principio de plena competencia, principio por el cual deberían regirse todos los precios de transferencia (Hamaekeers, 2001)

1.2.2 Locales

En Ecuador la legislación aplicable a precios de trasferencia surge por primera vez en el año de 1999 con la modificación del artículo 91 del Código Tributario, facultando a la administración tributaria local conocida como Servicios de Rentas Internas (SRI), regular los precios en la exportación de bienes o servicios cuando:

- "Las ventas se efectúen al costo (bienes o servicios) o a un valor inferior al mismo"
- "Si las ventas al exterior se efectúan a precios inferiores a los pactados en los mercados externos al momento de la venta, a nivel de primer importador"
- "Se regularán las importaciones si los costos de las mimas corresponden a valores superiores de los que rigen en los mercados internacionales para los mismos bienes." (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2005)

Si bien este fue el primer paso por parte de la administración tributaria ecuatoriana por controlar los precios de transferencia, definía vagamente los procedimientos a seguir o las partes involucradas, por tal motivo tuvo un impacto casi nulo en la regulación de este tipo de actividades.

Posteriormente en el año 2004 debido a la modificación del "Reglamento para la Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno" (RLRTI) mediante el decreto ejecutivo N12430, se definen aspectos fundamentales para la regulación de los precios de transferencia.

En el año 2006 el SRI emite dos resoluciones No. NACDGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641, en los cuales se genera la obligación de desarrollar un estudio denominado "informe" respecto a los precios de transferencia y a la presentación de un anexo para control de la administración tributaria generándose así las obligaciones formales.

En el año 2007 el SRI crea el departamento de Fiscalidad Internacional, el cual entre sus actividades consta el control de las operaciones internacionales lo que incluye los precios de transferencia.

En el año 2008 se emite la resolución No. NACDGER2008-0464, donde se establecen facultades del SRI respecto a precios de transferencia, montos para la presentación de Anexo e Informe y el contenido del informe para de esta forma obtener la información necesaria y regular de mejor forma este tipo de estudios, adicionalmente en este año se aprueba la utilización como referencia en materia técnica de las Directrices en Materia de Precios de Transferencia emitidas por la (OCDE) en su versión del año 1995. Alineándose de esta forma a la tendencia mundial para el control de estas actividades, pero sin formar parte oficialmente de la OCDE.

En mayo del 2009 el SRI emite la resolución No. NAC-DGER2008-00286 la cual modifico la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 modificando los montos para las obligaciones formales y determinando el plazo de entrega de dichas obligaciones,

adicionalmente se determinan las condiciones para la exención del régimen de Precios de Transferencia.

En el año 2010 se faculta al SRI la utilización de comparables secretos para el desarrollo de las revisiones o determinaciones respecto a precios de trasferencia.

En 2013, se emite la Resolución No. NAC-DGERCGC13-00011 publicada el 24 de enero en la misma se incluye dentro del control de la administración tributaria a las operaciones con partes relacionadas locales, debido en parte a la existencia de beneficios adicionales en distintas zonas dentro del territorio ecuatoriano lo cual podría terminar en una afectación al pago de impuesto a la renta, por precios de transferencia internos.

En el año 2014 se expide la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, la misma que hizo modificaciones menores al régimen de Precios de Transferencia con énfasis en las transacciones efectuadas con partes relacionadas.

En el año 2015 mediante resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, se establecen operaciones no contempladas los precios de transferencia, se modifican los montos mínimos para las obligaciones formales y se emiten las "fichas técnicas para la estandarización del análisis de precios de transferencia" tanto para la elaboración del "Anexo de Operaciones con partes relacionadas" (documentación soporte del cumplimiento del principio) como el "Informe Integral de Precios de Transferencia", buscando de esta forma estandarizar la metodología mediante la cual se realizaban los estudios evitando así que se utilicen técnicas que resulten en estudios poco objetivos, cabe recalcar que la resolución en mención, se encuentra vigente a la fecha de elaboración del presente análisis.

En 2016 mediante resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532, se estandariza más criterios respecto a las metodologías aplicables.

Adicionalmente el SRI realiza actualizaciones periódicas respecto a la "Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia", tendientes a mejorar el

control y la metodología a ser aplicada en los informes siendo la versión 6.00 publicada en marzo de 2018, la base que será usada para el desarrollo del presente estudio.

Se puede acotar que el marco normativo referente a los precios de transferencia en el Ecuador ha sufrido grandes modificaciones, debido en parte a la necesidad de controlar de mejor manera las operaciones con partes relacionadas y crear un marco normativo que permita ejercer un control efectivo sobre dichas operaciones, en base fundamentalmente a las directrices internacionales planteadas por la OCDE.

Entre las actividades relevantes realizadas por la administración tributaria ecuatoriana, orientadas a alinearse a políticas mundiales para la evasión fiscal y el intercambio de información se puede mencionar que, en abril de 2017, Ecuador pasó a ser miembro del Foro Global sobre la Transparencia y el Intercambio de Información con fines fiscales, con esta membrecía, Ecuador, se suma al trabajo conjunto para combatir la evasión fiscal a través de estándares internacionales de transparencia e intercambio de información en materia fiscal. (SRI, 2018)

Adicionalmente, Ecuador en 2018 solicitó y firmó su adhesión a la Convención Multilateral sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal la OCDE, la adhesión permitirá, entre otras, el intercambio de información tributaria bajo pedido con los países que forman parte de esta Convención. Así también, con la suscripción de un acuerdo específico, intercambiar información de forma automática de cuentas financieras con al menos 98 países. (SRI, 2018)

1.3 Comparables internos y externos

Los comparables son las operaciones, precios, márgenes, tasas entre otros, efectuadas u obtenidas por o con un tercero independiente, con los cuales se compara a la transacción o empresa analizada para verificar si, bajo dichas comparables la transacción con entidades relacionadas cumple o no el principio de plena competencia.

Es importante mencionar que el SRI, según el art. 87 del RLRTI faculta el uso de un rango de plena competencia (rango intercuartil), cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en la ley, se obtengan dos o más transacciones, márgenes, precios o compañías comparables, se deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia, el rango que faculta debe comprenderse en un análisis estadístico y se conforma con el rango entre el percentil 25 y el percentil 75 de los datos calculados bajo métodos estadísticos tradicionales.

En relación a lo mencionado previamente, los métodos establecidos por el artículo. 85 del RALRTI, "Métodos para aplicar el principio de plena competencia" serán analizados en relación a la búsqueda de comparables internos y/o externos en los mismos, según su metodología individual.

1.3.1 Comparables Internos

Los comparables internos son las transacciones mantenidas por la compañía, obtenidas de la información interna, respecto a transacciones efectuadas con un tercero independiente en términos y condiciones similares. Adicionalmente, de ser necesario un análisis financiero de las comparables, este podría ser más sencillo y fiable con comparables internos ya que supone que mantiene los mismos estándares y prácticas contables, otra ventaja radica en que la información obtenida de manera interna, resultaría más completa y menos onerosa.

Para que una compañía posea un comparable interno técnicamente sustentado, la compañía analizada tendría que haber efectuado transacciones con terceros independientes en términos y condiciones similares a las transacciones efectuadas con compañías relacionadas.

1.3.2 Comparables Externos

En caso de que no se mantenga transacciones u operaciones comparables internas confiables, se puede buscar información externa a la compañía, de operaciones

comparables que se hayan efectuado entre partes independientes que no tengan relación con el grupo multinacional al que pertenece la compañía que está siendo analizada, la fuente de información más común para la obtención de comparables externas son bases de datos, por tal motivo la obtención de comparables externas está sujeta a la disponibilidad de las bases de datos así como la información contenida en las mismas y la confiabilidad de la información o las bases de datos.

1.4 Métodos de estudio

La normativa ecuatoriana presente en el "Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno" en el artículo 85, determina los métodos aplicables para el análisis de las transacciones con partes relacionadas (precios de transferencia), dichos métodos guardan relación con la normativa técnica presente en las "Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias".

La base técnica usada en las metodologías aplicadas en el presente estudio, serán las "Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" en su versión del año 2010, en concordancia con lo señalado en el RLRTI en su artículo 89:

> "Como referencia técnica para lo dispuesto en este Capítulo, se utilizarán las Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) "vigentes al 1 de enero del período fiscal correspondiente", 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." (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

1.4.1 Métodos transaccionales tradicionales

> Las Directrices de la OCDE en el párrafo 2.3 mencionan que: "Los métodos transaccionales tradicionales se consideran los más directos para evaluar si las condiciones en las relaciones comerciales y financieras entre empresas relacionadas cumplen el principio de plena competencia. Esto debido a que cualquier diferencia en el precio de una transacción controlada con respecto al precio correspondiente a una transacción comparable independiente normalmente se deriva directamente de las relaciones comerciales y financieras establecidas o impuestas entre las empresas y las condiciones del principio de plena competencia pueden establecerse sustituyendo directamente el precio de la transacción controlada con el precio de la transacción comparable independiente (…)" (OCDE, 2010)

En este sentido, los métodos transaccionales tradicionales son los siguientes:

1.4.1.1 Método del Precio Comparable no Controlado (MPCNC)

Este método llamado por la OCDE "Método del Precio libre" (PCI) consiste en comparar el precio pactado por las transferencias de activos o la prestación de servicios en una operación con una relacionada, con el precio pactado por las transferencias de los mismos activos o la prestación de los mismos servicios con un tercero independiente, como lo menciona las directrices de la OCDE en el párrafo 2.13:

> *"*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, 2010)

De existir diferencias entre los dos precios comparados, esto puede indicar que los términos y condiciones pactados en las operaciones con partes relacionadas no se ajustan a las de plena competencia.

Adicionalmente se debe tener en cuenta lo mencionado por la OCDE en el párrafo 2.14, en donde se establece que una transacción independiente (pactada entre terceros independientes) es comparable a una transacción controlada (pactada entre relacionadas) cuando ninguna de las diferencias existentes entre las operaciones que se compara, pueda influir en el precio de plena competencia (precio de libre mercado), o en cuyo caso se pueden efectuar ajustes precisos y técnicamente sustentables, como para eliminar el impacto de las diferencias en el precio pactado, en consecuencia, para seleccionar un comparable adecuado, la transacción debe ser casi idéntica a la transacción analizada o a su vez se pueda anular el efecto económico de las diferencias de manera objetiva.

> El párrafo 2.14 de los lineamientos de la OCDE también define que: "(...)Cuando sea posible encontrar transacciones comparables independientes, el método de PCI es la forma más directa y confiable para aplicar el principio de plena competencia. En consecuencia, en tales casos este método de PCI es preferible a los demás métodos." (OCDE, 2010)

La más grande dificultad en la aplicación de este método es el encontrar una operación con un tercero independiente (comparable interno) lo suficientemente parecida a una operación vinculada, como para que no existan diferencias con un impacto significativo sobre el precio pactado, ya que esta transacción debería cumplir los mismos precios, términos, y condiciones que la transacción con la relacionada, en términos de características, cantidad, tiempos, productos, fechas entre otros, por esto a pesar de ser el método más exacto este método es poco empleado para los estudios, ya que aun si se desea obtener un comparable externo las bases de datos disponibles no poseen información a tal nivel de especificidad. El uso común de MPCNC radica en el análisis de operaciones crediticias en donde las tasas publicadas por entes reguladores como Bancos Centrales (bases de datos) podrían ser seleccionadas como comparables externos

ya que cumplen con las características antes mencionadas para su selección en el presente método.

1.4.1.2 Método del Precio de Reventa (MPR)

Este método de estudio es comúnmente usado para actividades de comercialización debido a que inicia sobre el precio al que se adquieren los productos a una relacionada y éstos son revendidos a una empresa relacionada independiente considerando los costos más un porcentaje de utilidad, el margen de ganancia obtenido (margen bruto) respecto a la transacción controlada es comparado con el margen bruto obtenido de una compra a un tercero independiente y venta a otro tercero independiente de bienes de similares características.

> Las directrices de la OCDE mencionan lo siguiente: "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 y gastos de explotación y dependiendo de las funciones realizadas obtener un beneficio apropiado" (OCDE, 2010)

Las directrices de la OCDE dictan que el comparable interno sería el margen obtenido de una transacción con un tercero independiente que guarde semejanza con la transacción efectuada con la parte relacionada, pero adicionalmente la OCDE faculta usar como una transacción comparable externa el margen bruto obtenido por otro revendedor independiente en una operación con terceros independientes pero que mantiene términos y condiciones similares a la transacción analizada.

Este método exige un nivel de similitud inferior al requerido en el MPCNC debido a que el análisis se efectúa a nivel de un margen bruto, por lo cual los efectos de las diferencias en las transacciones no deberían impactar de manera significativa en el margen obtenido.

La dificultad principal de este método radica en que, al trabajar con un margen bruto, pueden existir diferencias en la asignación de costos y gastos entre empresas o jurisdicciones por lo que al no poseer un comparable interno y buscar comparables en bases de datos, se debería contar con información suficientemente exacta para determinar que los costos y gastos se asignan de forma similar o igual en todas las comparables con relación a la compañía analizada y obtener así un porcentaje de margen bruto comparable, debido a la dificultad para obtener información precisa respecto a dicha asignación, este método es poco empleado para el análisis de las transacciones.

> Adicionalmente, es importante considerar lo que establece la OCDE en el párrafo 2.35: "Cuando las prácticas contables sean distintas entre la transacción controlada y la independiente se deben realizar ajustes apropiados a la información utilizada para calcular el margen de reventa con el fin de asegurar que los mismos tipos de costos se utilizan en cada caso para llegar al margen bruto. Los márgenes brutos respectivos no serían comparables sin ajustes apropiados." (OCDE, 2010)

1.4.1.3 Método del Costo Adicionado (MCA)

Este método parte de los costos incurridos en un proceso productivo, a los cuales posteriormente se les añade un porcentaje de ganancia para la venta, el método consiste principalmente en analizar el porcentaje de ganancia (margen bruto) generado en la venta a un tercero independiente y el porcentaje de ganancia (margen bruto) en la venta a una relacionada, de esta forma determinado si cumple o no el principio de plena competencia.

> Las directrices de la OCDE mencionan lo siguiente respecto al uso de comparables externos en el presente método: "El margen sobre el costo del proveedor en una transacción controlada idealmente se debe establecer con base en el margen sobre el costo que el mismo proveedor obtiene en transacciones comparables independientes (comparable interno). Así mismo, el margen sobre el costo que se hubiera obtenido en transacciones comparables realizadas por una

compañía independiente pueden servir como referencia (comparables externos)" (OCDE, 2010)

Al igual que el método de Precio de Reventa la dificultad principal, radica en que, al trabajar con un margen bruto, pueden existir diferencias en la asignación de costes entre empresas o jurisdicciones por lo que al no poseer un comparable interno y buscar comparables en otras empresas, se debería contar con la información suficiente para determinar que los costos se asignan de forma similar en todas las comparables y obtener así un porcentaje de margen comparable, debido a la dificultad para obtener información precisa respecto a dicha asignación, este método suele ser poco empleado para el análisis de las transacciones.

1.4.2 Métodos de utilidad transaccional

Con relación a los métodos de utilidad transaccional es importante considerar que las Directrices de la OCDE establecen en el párrafo 2.57 que: "Un método de utilidad transaccional examina la utilidad que se obtiene en transacciones controladas específicas. Los métodos de utilidad transaccional para propósitos de estas Directrices son el método de división de utilidad transaccional neta y el método de margen neto de utilidad transaccional. La utilidad obtenida de una transacción controlada puede ser un indicador relevante con respecto a su la transacción se vio afectada por condiciones distintas a las que se hubieran establecido entre empresas independientes" (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010)

Así mismo, en el párrafo 2.7 se establece que: "En ningún caso se deben utilizar los métodos de utilidad transaccional con el fin de gravar de más a las empresas bajo el argumento principal de que obtienen ganancias por debajo del promedio o para gravar de menos a las empresas que son más exitosas que el promedio. No hay justificación bajo el principio de plena competencia para gravar de más a empresas que son menos exitosas que el promedio, o viceversa, para gravar de menos a empresas que son más exitosas que el promedio, cuando la razón de su éxito o fracaso se debe a factores comerciales. En este sentido, la aplicación de

> estos métodos procura identificar, la existencia de operaciones que permitan comparar, de una forma indirecta, el cumplimiento del principio de plena competencia, y en ningún caso, la obtención de un nivel de rentabilidad mínimo". (OCDE, 2010)

Es importante recalcar que el análisis de estas metodologías de efectúa a nivel operativo, de esta forma se elimina la problemática de los métodos MPR y MCA ocasionada por las divergencias en la asignación de costos y gastos que pueden surgir en diferentes compañías o jurisdicciones fiscales.

1.4.2.1 Método de Distribución de Utilidades (MDU)

Este método analiza al grupo de forma general, determinado las actividades que desarrolla cada entidad y asignando el porcentaje de rendimiento que se espera obtengan compañías que realizan funciones, mantienen activos y afrontan riesgos, usualmente un criterio adecuado para asignar el porcentaje correspondiente de utilidad que le corresponde a cada compañía relacionada, puede ser la cantidad de valor añadido que se agrega en cada compañía, hasta llegar al bien o servicio final.

De manera general un grupo económico que realice actividades en dos o más países y por dichas actividades se generen transacciones entre las partes, debe justificar el margen operativo que genera en cada actividad, el criterio seleccionado para justificar el porcentaje debe fundamentarse en los márgenes que se obtiene en el mercado por actividades similares o a criterios como en donde se asigna más valor en la cadena de producción.

El método pretende realizar un reparto del beneficio obtenido en una operación vinculada conforme al reparto que habrían realizado partes no vinculadas.

> "El método de la distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impulsadas en una operación vinculada, 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 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." (OCDE, 2010)

La principal dificultad de este método, es la necesidad de información detallada respecto a la empresa y a grupo económico en general ya que se requiere conocer el margen que se obtiene en las distintas entidades del grupo y que actividades realizan que podrían justificar dicho margen, y al poseer cada compañía la facultad de entregar o no la información solicitada la información se vuelve de difícil obtención.

Este volumen de información necesaria para el análisis y la complejidad de la aplicación del mismo genera que bajo la practica real el presente método sea poco empleado.

1.4.2.2 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)

Este método compara el beneficio a nivel operativo de una transacción o grupo de transacciones teniendo en cuenta sus ingresos costos y gastos y los compara con el margen obtenido en una transacción o grupo de transacciones independientes dentro o fuera de la compañía, en caso de que internamente no se posea una transacción comparable las directrices de la OCDE señalan lo siguiente:

> "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"), es necesario practicar un análisis funcional de las operaciones vinculadas y no vinculadas a fin de determinar su comparabilidad, así como los ajustes necesarios para obtener resultados fiables." (OCDE, 2010)

En caso de que no se identifique una transacción puntual comparable se pueden identificar compañías que posean actividades y que asuman riesgos similares para obtener un margen operativo comparable de una compañía que se asemeja a la analizada, es importante recalcar que, para la selección de la compañía comparable, se debe efectuar un análisis funcional (activos, funciones, riesgos entre otros) de las compañías, de tal forma que se determine la similitud de las comparables con la empresa analizada, en caso de ser necesario se permiten el uso de ajustes de exactitud para incrementar la comparabilidad y obtener resultados más fiables.

La principal complicación de este método, es la búsqueda de las compañías comparables y que esta búsqueda se realice bajo un criterio objetivo, así como el descarte de las compañías bajo los filtros del análisis funcional efectuado a la compañía comparable.

Actualmente existen bases de datos que facilitan la búsqueda objetiva de comparables que cumplan con las limitaciones del análisis funcional de la compañía y al trabajar a nivel de margen operativo, no se ve afectado por las políticas de asignación de costos y gastos, por tales motivos el presente método suele ser el más usado para el análisis de las transacciones debido a que no se requiere una gran similitud de las transacciones.

1.5 Ajustes de capital

Basados en lo establecido en la "Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia" en su versión 6.00, publicada en marzo de 2018. Se deberán realizar ajustes de capital con el objetivo de reducir o eliminar la afectación a la utilidad operativa que genera el interés implícito en las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, así como el costo de oportunidad en relación al dinero invertido en inventarios, igualando a un mismo nivel los distintos escenarios, entre la compañía analizada y las compañías comparables, estos ajustes deberán ser aplicados siempre que se pueda justificar de manera cualitativa y cuantitativa la necesidad de su aplicación, por tal motivo en la práctica se suele evitar la aplicación de los mismos cuando se obtienen comparables con un alto grado de comparabilidad (semejanza).

En caso de que sea necesario desarrollar los ajustes de capital de se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Justificación en base al ciclo de efectivo. – "Se debe calcular este indicador tanto del segmento o compañía analizada como de las compañías comparables". (SRI, 2018)

- Realidad económica a ser ajustada. – "Se debe 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 ventas a crédito, ni compras a crédito, ni inventarios para llevar el uso de capital de trabajo a un mismo nivel en todas las compañías." (SRI, 2018)

- Tasa de interés a utilizar. – "Si el ciclo de efectivo es positivo se debe 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 (tasa de interés pasiva en el mercado al cual pertenece). 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 (tasa de interés activa en el mercado al cual pertenece). En ambos casos, se deberá utilizar la tasa de interés anualizada". (SRI, 2018)

Es importante considerar para el cálculo de los indicadores lo planteado por el SRI: "Se deberá utilizar los promedios anuales de las cuentas ajustadas del año analizado, que deberá ser calculado como la suma del saldo inicial y final divido entre dos." (SRI, 2018)

Adicionalmente se debe mencionar que, si bien el SRI faculta el uso de otros tipos de ajustes de capital (formulas), siempre y cuando se posea una justificación objetiva de los mismos.

1.5.1 Ajuste de cuentas por cobrar

El objetivo de este ajuste es eliminar las diferencias de la empresa comparable en relación con la empresa analizada, ya que las compañías pueden ofrecer términos de pago más o menos flexibles de acorde a las situaciones específicas de sus mercados, adicionalmente se considera que dichas transacciones tienen un interés implícito al financiamiento otorgado que, en relación al tiempo de crédito otorgado pueden influenciar en los resultados obtenidos tanto en la transacción como en los resultados globales de la compañía.

De esta forma las diferencias existentes en la rotación de cuentas por cobrar de la compañía analizada y de las compañías comparables generarían una afectación a la utilidad operacional debido al interés implícito en los valores pendientes de cobro y a su vez variaciones que podrían perjudicar la exactitud del estudio.

Para aplicar el ajuste por diferencias en las cuentas por cobrar el primer paso es calcular la rotación de cuentas por cobrar tanto de la compañía analizada como de las compañías comparables, esto con el objeto de identificar las diferencias existentes determinando si son significativas y si justifican el uso del ajuste en mención. Posteriormente, se debe calcular el interés implícito sobre dichas diferencias y el ajuste respectivo al llevar las diferencias a cero. (SRI, 2018)

Para la aplicación del ajuste el SRI proporciona la siguiente formula:

$$\textbf{Ajuste Cuentas por Cobrar} = \text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \times \frac{\left(\text{Tasa de interés}\right)}{\left\{1 + \left[\text{Tasa de Interés} \times \left(\frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas del año}}\right)\right]\right.}$$

1.5.2 Ajuste de inventarios

Este ajuste tiene el objetivo de afectar a las diferencias en la rotación de inventarios de la compañía analizada respecto a las compañías comparables, dichas diferencias surgen bajo

la consideración que existen diferencias en los riesgos asumidos, ya que una compañía que mantuvo niveles altos de inventarios mantiene una mayor inversión de activos lo que ocasiona un nivel inferior de liquidez lo que ocasionaría la búsqueda de financiamiento de un tercero cuya compensación (intereses) afectaría los resultados de las compañías.

Para efectuar el ajuste de inventarios, se debe calcular el indicador de rotación de inventarios tanto de la compañía analizada como de las compañías comparables, identificando las diferencias existentes entre las mismas, esto con el objeto de identificar las diferencias existentes determinando si son significativas y si justifican el uso del ajuste en mención. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dichas diferencias, y el ajuste respectivo al llevar las diferencias a cero. (SRI, 2018)

Para la aplicación del ajuste el SRI proporciona la siguiente formula:

$$\textbf{Ajuste de Inventarios} = (\text{Saldo Promedio de Inventarios}) \times \text{Tasa de Interés}$$

1.5.3 Ajuste de cuentas por pagar

Este ajuste tiene el objetivo de afectar a las diferencias en las cuentas por pagar de la de la compañía analizada respecto a las compañías comparables, dichas diferencias surgen bajo la consideración de que las compañías pueden ofrecer términos de cobro más o menos flexibles en sus mercados y por consecuencia las compañías puede estar obteniendo condiciones de crédito o pago más o menos flexibles por parte de sus proveedores, debido al interés implícito atribuible al financiamiento recibido en mayor o menor grado, el cálculo del margen analizado se ve afectado, por tal motivo las diferencias existentes entre la rotación de cuentas por pagar obtenida por la compañía analizada y la obtenida por las compañías comparables deben ser ajustadas a un mismo nivel para que el beneficio obtenido por las mismas sea semejante.

Para aplicar el ajuste de cuentas por cobrar y llevar las compañías a un nivel semejante, se debe calcular el indicador de rotación de cuentas por pagar, tanto de la compañía

analizada como de las compañías comparables, esto con el objeto de identificar las diferencias existentes determinando si son significativas y si justifican el uso del ajuste en mención. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dichas diferencias, y el ajuste respectivo al llevar las diferencias a cero. (SRI, 2018)

Para la aplicación del ajuste el SRI proporciona la siguiente formula:

$$\text{Ajuste Cuentas por Pagar} = \text{Promedio de Cuentas por Pagar} \times \frac{\left(\text{Tasa de interés}\right)}{\{1 + \left[\text{Tasa de Interés} \times \left(\frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}{\text{Costo de Ventas}}\right)\right]}$$

1.6 Ajustes de exactitud

Adicionalmente, la normativa técnica de la OCDE faculta el uso de ajustes técnicos razonables, que permitan reducir las diferencias entre las comparables y la compañía analizada, dichos ajustes deben tener un sustento y procedimiento técnico. Con énfasis en los métodos transaccionales,

> La OCDE menciona que: 2.80 “Los elementos no relacionados con la explotación, tales como los ingresos y gastos en concepto de intereses y los impuestos sobre la renta, deben excluirse de la determinación del indicador de beneficio neto. En términos generales, también deben excluirse los elementos excepcionales y extraordinarios de naturaleza no recurrente. Sin embargo, esto no es siempre así dado que puede haber situaciones en las que lo apropiado es incluirlos, dependiendo de las circunstancias del caso, de las funciones asumidas y de los riesgos soportados por la parte objeto de análisis. Incluso cuando estos elementos excepcionales y extraordinarios no se tienen en cuenta en la determinación del indicador de beneficio neto, puede resultar útil su revisión porque pueden proporcionar información útil a los efectos del análisis de comparabilidad (por ejemplo, reflejando que la parte objeto de análisis soporta un riesgo determinado).” (OCDE, 2010)

En consecuencia, se puede inferir que, se faculta el uso de ajustes para ingresos y gastos no recurrentes de la compañía analizada, para determinar un indicador más confiable, que refleje de mejor manera los resultados obtenidos por la compañía en un desempeño normal del negocio.

2 ENTENDIMIENTO DE LA COMPAÑÍA Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

2.1 Información del grupo económico

General Cable (Casa Matriz), fue constituida en Nueva Jersey en 1927. Mediante el uso de las instalaciones de fábrica y la experiencia en producción de cables de varias compañías más antiguas fundadas en la década de 1800, entre ellas la Standard Underground Cable.

General Cable ha desarrollado sus actividades por más de 170 años, ofreciendo soluciones eficaces y confiables, a través de sus principales productos; cables y conductores eléctricos estableciendo controles y estándares de cada vez más altos con el pasar del tiempo y según las necesidades del mercado, expandiendo su gama de con el afán de satisfacer las más exigentes necesidades de sus clientes y el desarrollo tecnológico, lo que ha permitido una expansión comercial del grupo, hasta poseer presencia internacional.

Es un grupo líder en el desarrollo, diseño, fabricación, comercialización y distribución de alambre, cables de cobre, aluminio y fibra óptica para los mercados de la energía, las industrias petroquímica, minera, ferroviaria, automotriz, militar y nuclear, las comunicaciones entre otras. La compañía realiza, además, inversión en investigación y desarrollo para proporcionar soluciones que marcarán una diferencia en el futuro así como en el constante desarrollo tecnológico. (General Cable Corporation, 2017)

El año 2007 General Cable adquirió dos compañías NSW: Proveedor global de cables para perforaciones petrolíferas submarinas en Alemania y Phelps Dodge International Corporation (PDIC), un fabricante de cables con posiciones importantes en los mercados de América Latina, África y en el sudeste de Asia, y negocios en India y China.

En diciembre de 2017 General Cable fue adquirida por Prysmian Group como una estrategia de expansión en el mercado americano por parte de la adquiriente,

adicionalmente General Cable está conformado por varias compañías a nivel mundial entre las principales, podemos encontrar a:

- **Phelps Dodge International Corporation:** Se dedica a la fabricación y distribución de cables y cuenta con un amplio portafolio de cables de baja, media y alta tensión para atender las necesidades de diversos sectores.

- **Procables:** Es una compañía colombiana que hace 40 años ha participado como principal aliado de las empresas eléctricas, suministrando productos para grandes proyectos de transmisión y distribución de energía en el país. Su liderazgo no se ha remitido solo al campo eléctrico, sino que también se ha destacado en importantes proyectos de los sectores de la construcción, industria en general y especializada.

- **CABLEC*:*** Es una compañía ecuatoriana fundada en 1960 que comercializa conductores eléctricos en el mercado ecuatoriano. Actualmente es pionera en la introducción de cables libres de halógeno, cables especiales para el sector de minas y petróleo, cables de transmisión de alto voltaje, para el sector de la construcción y cables de aplicación específica para energía fotovoltaica, eólica y cables submarinos.

- **COCESA:** Fue fundada en 1950 en el sector de Cerrillos, Chile., se dedica a la manufactura y comercialización de cables y conductores eléctricos de cobre y de otros materiales no ferrosos, es una de las plantas más modernas del país que cuenta con instalaciones de tecnología de primer nivel y con más de 60 años en el mercado chileno. Desde 2007 forma parte de la familia de General Cable añadiendo a su portafolio una inmensa gama de productos.

- **Alcave Venezuela C.C.A*:*** Es una empresa venezolana que se dedica al desarrollo, diseño, fabricación y comercialización de conductores eléctricos de cobre y aluminio para los sectores de construcción, industrial, petróleo y gas,

generación, transmisión y distribución de energía, entregando productos de la más alta tecnología y calidad con servicio y asistencia técnica pre y post-venta.

2.2 Información de la Compañía

CABLES ELÉCTRICOS ECUATORIANOS C.A., (Cablec) fue constituida el 26 de agosto del 1960 en Ecuador, su participación accionaria mayoritaria fue adquirida por Phelps Dodge International Cable (PDIC) en el año 1966.

Es una compañía con una amplia gama de productos, de alcance global en la industria de cables y conductores eléctricos, posee un enfoque de alta calidad para satisfacer mercados de alta exigencia. Forma parte de General Cable Corporation, una de las empresas líderes a nivel mundial en el diseño, desarrollo, manufactura, mercadeo y distribución de cables.

En el año 1999 contaba con una planta de producción, la que fue cerrada, para constituirse en un centro de distribución nacional. Posteriormente, en el año 2007 la corporación PDIC (Phelps Dodge International Corporation) fue adquirida por la Corporación General Cable y desde entonces la Compañía es parte de dicho grupo.

A partir del año 2016, Cablec produce y comercializa cables, los cuales obtuvieron una gran aceptación por parte del mercado nacional, generando un margen de rentabilidad favorable para la compañía llegando a representar el 11% total de las ventas generadas en el ejercicio fiscal 2017. (Cablec C.A., 2017)

2.3 Descripción de giro de negocio

Cablec es una empresa dedicada a la manufactura, comercialización y distribución al por mayor de cables eléctricos de cobre y aluminio, conductores eléctricos, telefónicos y magnéticos.

Cablec cuenta con dos tipos de clientes:

- En la línea comercial: distribuidores (ferreteros) y almacenes dedicados a la venta al por mayor y menor.
- En la línea industrial: clientes contratistas de infraestructura, principalmente contratistas del gobierno, servicios petroleros y no petroleros, distribuidores especializados, mayoristas, entre otros.

2.4 Principales funciones desarrolladas por la compañía

2.4.1 Compras

Durante el período fiscal 2017, la Compañía efectuó compras principalmente de producto terminado para sus actividades comerciales, de las cuales la mayoría se realizaron a partes relacionadas del exterior.

A continuación, se describe el proceso de compras (importación):

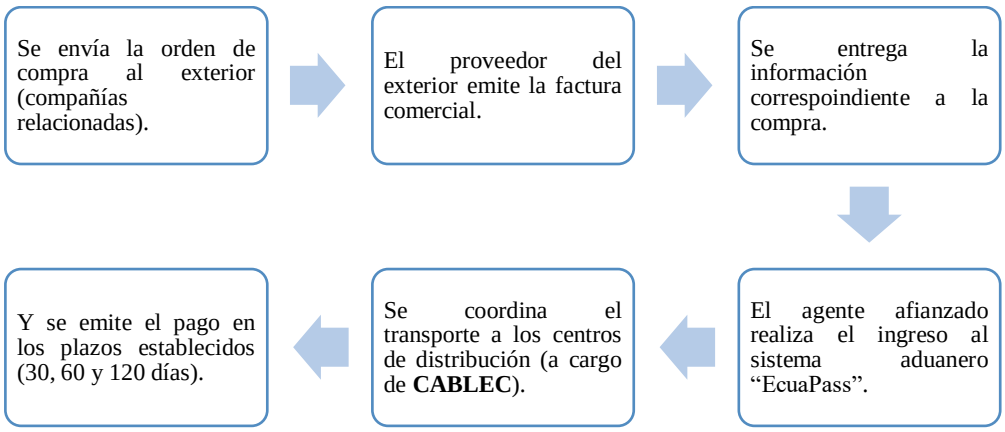


Figura N° 1: Proceso de compra (Importación)
Fuente: Información proporcionada por la compañía

2.4.2 Manufactura

Durante el período fiscal 2016, Cablec implementó a sus procesos productivos la manufactura de cables de cobre. En mayo del 2016 se inició con la importación de materia

prima. Así mismo, a diciembre del 2016, la Compañía realizó pruebas de producción y en el año 2017 se iniciaron las operaciones de manufactura.

A continuación, se detalla el proceso de producción establecido por Cablec:

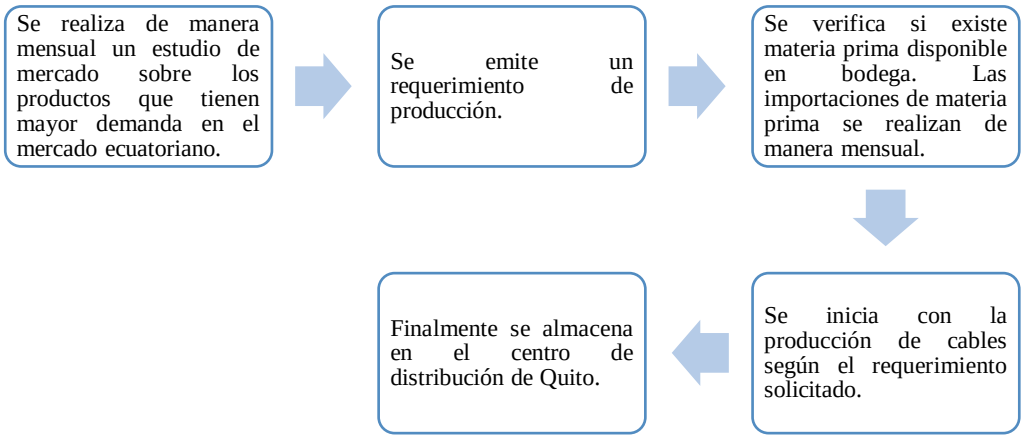


Figura N° 2: Proceso de manufactura
Fuente: Información proporcionada por la compañía

2.4.3 Ventas

Cablec vende sus productos (cable de cobre y aluminio) a distribuidores mayoristas respetando su mercado y clientes individuales, los precios de venta son revisados de acuerdo al mercado nacional tomando en cuenta los costos de compra y nacionalización de los productos, así como las fluctuaciones en los costos de metales como el cobre en mercados internacionales.

A continuación, se describe el proceso de ventas:

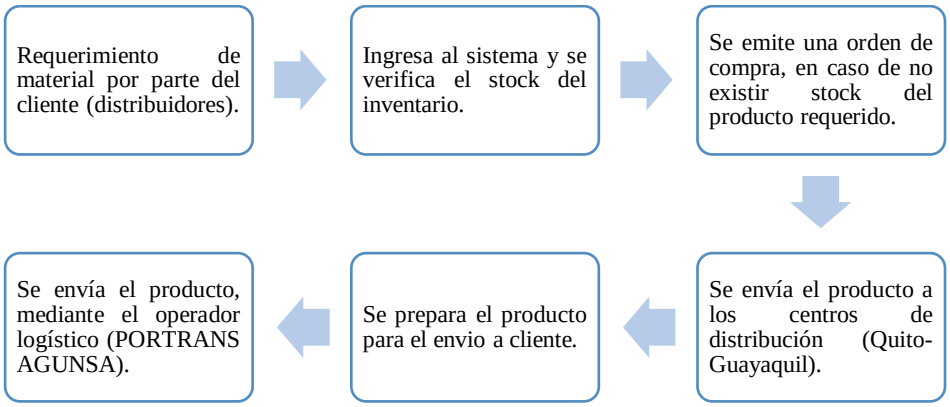


Figura N° 3: Proceso de ventas
Fuente: Información proporcionada por la compañía

2.4.4 Distribución

Durante el período fiscal 2017, la Compañía desarrolló actividades de distribución de sus productos (cables de cobre, aluminio entre otros).

La distribución se realiza en dos formas:

- Especiales: en la cual el cliente retira el producto directamente de las instalaciones de la compañía.
- Normal: en la cual se usa el transporte terrestre de PORTRANS AGUNSA.

A continuación, se detalla el proceso de distribución:

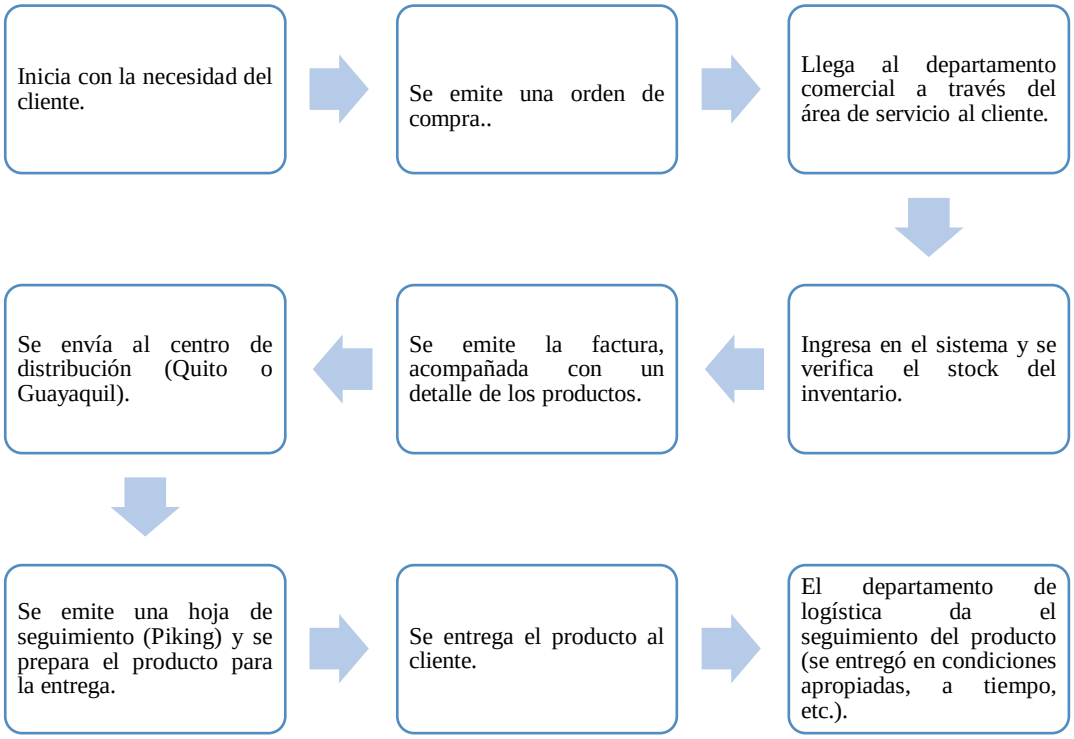


Figura N° 4: Proceso de distribución
Fuente: Información proporcionada por la compañía

En necesario señalar que Cablec contrata el manejo de su operación logística con la compañía PORTRANS AGUNSA (tercero independiente) quien tiene a cargo el manejo de la bodega; lo cual incluye actividades como: recepción de mercadería, custodia, despacho y distribución, para lo cual PORTRANS utiliza sus propios activos como bodegas, personal, equipos, etc.

Para el pago de estas operaciones al tercero, se toman en cuenta el peso bruto del material vendido por mes con una tarifa individual para cada bodega y un mínimo de movimiento mensual que cubre los costos operacionales del proveedor.

2.5 Riesgos Asumidos

A continuación, se presentan los principales riesgos asumidos por Cablec en el desarrollo normal de sus operaciones, entre los principales riesgos afrontados por la compañía se encuentran:

2.5.1 Mercado.

El riesgo de mercado radica en la posibilidad de que la compañía en su giro de negocio pueda generar pérdidas a raíz de las variaciones propias de un mercado activo, entre las principales variaciones se pueden encontrar:

- Variaciones de oferta y demanda.
- Aumento en el número de competidores directos e indirectos.
- Incremento en el precio de las materias primas o servicios en la cadena de valor que afecten al precio de los bienes terminados.

Cablec en el ejercicio fiscal 2017 asumió completamente los riesgos respecto a las variaciones en la oferta y demanda de productos en el mercado y asume con énfasis especial el riesgo de variación en el precio de las materias primas, ya que su principal materia prima (cobre) está sujeta a cambios de precio en el tiempo.

2.5.2 Propiedad, planta y equipo.

El riesgo relacionado a la propiedad planta y equipo (PPE) radica en el deterioro u obsolescencia que puedan sufrir PPE y tiene como consecuencia el riesgo de la incapacidad de operar parcial o en su totalidad, generando pérdidas para la compañía. Adicionalmente otros factores como el uso o el desarrollo de nuevas tecnologías, pueden afectar el valor de los activos, productivos y no productivos.

Existen varios mecanismos de mitigación del riesgo entre los cuales tenemos:

- Planificación y ejecución de mantenimientos.
- Contratación de seguros.
- Renovación de activos deteriorados.
- Planes de mejoramiento y actualización de tecnologías

Cablec asume de manera parcial este tipo de riesgo, en relación a que las actividades realizadas por la compañía no dependen totalmente de su propiedad planta y equipo.

2.5.3 Investigación y desarrollo.

Este tipo de riesgo se origina debido a que las actividades de investigación y desarrollo son financiadas ya sea con recursos propios o inversión externa y cuyos resultados presentan la incertidumbre de si podrán generar rentabilidad para la Compañía. Para la mitigación de este tipo de riesgo es importante que las compañías mantengan inversiones e investigaciones diversificadas.

En este sentido Cablec no asume este tipo de riesgo, ya que el grupo realiza todas las actividades de investigación y desarrollo.

2.5.4 Financieros.

Este tipo del riesgo radica de manera general en el riesgo de liquidez, el cual consiste en la capacidad de la compañía y de su giro de negocio de mantener los recursos necesarios, para cubrir sus pasivos de corto plazo, Los principales mecanismos para mitigar este tipo de riesgo son:

- Adquisición de créditos o líneas de crédito.
- Gestión de cobro eficiente.
- Mantener una correcta inversión en activos que permitan el ingreso de flujos

Cablec asume el riesgo de liquidez, debido a que es responsable de obtener el flujo necesario para cubrir sus obligaciones a corto plazo, así como la administración de sus activos líquidos.

2.5.5 Cambiarios.

El riesgo cambiario se origina cuando la compañía posee activos o pasivos en monedas distintas a la que opera (dólares americanos). Debido a que las variaciones en el valor de una moneda en términos de otra pueden generar pérdidas o ganancias para la compañía, este diferencial cambiario que afectan a la riqueza total de la compañía.

El mecanismo más adecuado para mitigar este tipo de riesgo consiste en mantener activos o pasivos en monedas distintas al dólar estadounidense, de manera que se origine una relación entre las monedas que se revalúan (suben su cotización) y las que se devalúan (bajan su cotización), haciendo que las diferencias tiendan a cero.

Cablec establece sus operaciones exclusivamente en dólares americanos (moneda corriente en Ecuador), en consecuencia, no asume este tipo de riesgo.

2.5.6 Tasa de interés.

El riesgo de tasas de interés se origina cuando existen variaciones propias de las tasas de interés variables a las que se sujetan los activos o pasivos de la compañía, adicionalmente este riesgo es generado cuando se mantiene operaciones de inversión o financiamiento con tasas de interés variables, ya que las variaciones de las mismas generan distintos niveles de ingresos y/o egresos derivados de dichas tasas, afectando el flujo de la Compañía. La manera de mitigar el riesgo de tasa de interés consiste en el contratar los préstamos o inversiones a una tasa fija.

Cablec asume parcialmente este tipo de riesgo ya que cuenta con una línea de crédito otorgada por bancos locales.

2.5.7 De crédito.

El riesgo de crédito radica en la posibilidad de que la compañía no recupere la totalidad de sus créditos concedidos (incumplimiento de clientes). Este riesgo afecta de manera

especial a las compañías que no mantiene una correcta gestión en su recuperación de cartera o que dentro de sus actividades otorgan créditos sin estudiar de manera adecuada la capacidad de pago de los deudores o a su vez si exigir las garantías correspondientes. Para mitigar este tipo de riesgo se deben realizar estudios previos a los potenciales deudores para establecer si el deudor mantiene una correcta capacidad de pago.

Cablec asume completamente este tipo de riesgo ya que debe gestionar de manera adecuada los cobros de los créditos otorgados a sus clientes o a su vez responsabilizarse del incumplimiento de su cartera.

2.6 Activos Mantenidos

Los activos utilizados por Cablec para el desarrollo de sus actividades en el ejercicio fiscal corresponden a:

Tabla N° 1: Activos utilizados

Detalle	Valor (miles US$)	Porcentaje
Activos Corrientes		
Efectivo y Bancos	1,001	5.26%
Cuantas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	***6,686***	***35.10%***
Inventarios	***8,188***	***42.99%***
Activos por impuestos corrientes	232	1.22%
Otros activos	9	0.05%
Total activos corrientes	**16,116**	84.62%
Activos no corrientes		
Planta y equipos	801	4.21%
Mejoras en locales arrendados	332	1.74%
Activos por impuestos diferidos	91	0.48%
Activos por impuestos no corrientes	1,663	8.73%
Otros activos	43	0.23%
Total activos no corrientes	**2,930**	15.38%
Total Activos	**19,046**	100.00%

Fuente: Informe de auditores independientes (Cablec C.A., 2017)
Elaborado por el autor

Las cuentas de activo más significativas son inventarios y cuentas por cobrar, los cuales están relacionados con la actividad operacional de Cablec.

Tabla N° 2: Detalle Cuantas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar

Detalle	Valor (miles US$)
Cuentas por cobrar comerciales	
Clientes	6,225
Provisión cuentas incobrables	(83)
Subtotal	**6,142**
Otras cuentas por cobrar:	
Compañías relacionadas	349
Anticipos a proveedores y empleados	6
Otras	189
Total	**6,686**

Fuente: Informe de auditores independientes (Cablec C.A., 2017)
Elaborado por el autor

Tabla N° 3: Detalle Inventarios

Detalle	Valor (miles US$)
Producto terminado	6,853
Inventario de Materia Prima	37
Inventario de Producción en Proceso	2
Inventario en tránsito	1,186
Provisión para obsolescencia de inventarios	(143)
Total	**8,188**

Fuente: Informe de auditores independientes (Cablec C.A., 2017)
Elaborado por el autor

2.7 Determinación de partes relacionadas

Para determinar las partes relacionadas de Cablec se considerarán lo mencionado en la Ley según la cual se consideran partes relacionadas:

> "a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección,

administración, control o capital de éstas.” (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2005)

Para que una entidad se considere como parte relacionada, la “Ley de Régimen Tributario Interno” determina lo siguiente:

- “La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.”
- “Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.”
- “Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.”
- “Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.”
- “Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.”
- “Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.”
- “Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.”
- “Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.”
- “Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos”. (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Y el Reglamento de aplicación a la “Ley de Régimen Tributario Interno” determina lo siguiente:

- *“*Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.”

- "Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia."
- "Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más de capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades."
- "Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país." (Reglamento de Aplicacion a la Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Basado en lo anterior, las compañías relacionadas con las que se mantuvieron transacciones en el ejercicio fiscal 2017 son:

Tabla N° 4: Compañías relacionadas (Transacciones)

Nombre o razón social de la parte relacionada	Identificación tributaria	País de Residencia	Supuesto de relación
Cobre Cerrillos Sociedad Anónima	91449000-6	Chile	Mismo grupo de accionistas.
General Cable Industries Inc	859572800	Estados Unidos	
Grupo General Cable Sistemas S A	NIF A 08 102 790	España	
Productora De Cables Procables S.A.S.	NIT 860.034.9444	Colombia	
Conducen Srl	3-102-011928	Costa Rica	

Fuente: Información proporcionada por la compañía
Elaborado por el autor

2.8 Transacciones con partes relacionadas

Durante el ejercicio fiscal 2017, la Compañía mantuvo transacciones con partes relacionadas, las cuales en su mayoría representan adquisiciones de producto terminado

para el desarrollo de sus actividades comerciales, a continuación, se detallan las transacciones con partes relacionadas en el ejercicio fiscal 2017.

Tabla N° 5: Transacciones con partes relacionadas 2017

Parte Relacionada	Tipo de operación	Descripción	Monto USD
Cobre Cerrillos S.A.	Activo	Importación o adquisición de inventarios para distribución	16,329,617.99
	Activo	Importación de inventarios para producción	2,039,230.61
	Ingreso	Exportación o venta de inventarios no producidos	313,720.00
	Ingreso	Comisiones	7,961.77
	Ingreso	Otros ingresos (reembolsos de gastos)	650.7
General Cable Industries Inc.	Activo	Importación o adquisición de inventarios para distribución	982,969.33
	Egreso	Seguros y reaseguros	17,318.00
Grupo General Cable Sistemas S.A.	Activo	Importación o adquisición de inventarios para distribución	424,275.65
Productora De Cables Procables S.A.S	Activo	Importación o adquisición de inventarios para distribución	147,491.00
Conducen Srl	Egreso	Otros egresos (video de seguridad industrial)	2,199.00
		Total	**20,265,434.05**

Fuente: Información proporcionada por la compañía
Elaborado por el autor

2.9 Clasificación de transacciones para análisis

Para efectuar el análisis de las transacciones éstas se clasificarán según su descripción de la siguiente manera:

Tabla N° 6: Clasificación de transacciones

Nombre de la parte relacionada	Tipo de operación	Descripción de la operación	Monto USD
Cobre Cerrillos S.A.	Activo	Importación de inventarios para distribución	16,329,617.99
General Cable Industries Inc.			982,969.33
Grupo General Cable Sistemas S.A.			424,275.65
Productora De Cables Procables S.A.S			147,491.00
Cobre Cerrillos S.A.		Importación de inventarios para producción	2,039,230.61
	Ingreso	Exportación o venta de inventarios no producidos	313,720.00
		Otros Ingresos por reembolsos y comisiones	8,612.47
General Cable Industries Inc.	Egreso	Otros egresos por seguros y servicios	19,517.00
Conducen Srl			
		Total	**20,265,434.05**

Fuente: Información proporcionada por la compañía
Elaborado por el autor

2.10 Determinación de obligaciones fiscales

El primer paso para establecer obligaciones fiscales consiste en determinar si Cablec se encuentra exenta o no el régimen de precios de transferencia, para tal efecto el articulo innumerado posterior al artículo 15 menciona los siguiente:

> "Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas quedarán exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia cuando:•Tengan un impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables; •No realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes; y, •No mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables." (Congreso Nacional, 2015)

Tabla N° 7: Relación de impuesto sobre ingresos

N° Formulario	151482129
Ingresos Gravados	28,461,179.10
Impuesto Causado	67,574.81
Relación	0.24%

Fuente: Declaración del impuesto a la renta del ejercicio fiscal 2017 (Formulario-101)

La compañía durante el ejercicio fiscal 2017, tuvo un impuesto causado inferior al 3% de su ingreso gravado, en consecuencia, Cablec está sujeto al régimen e precios de transferencia para el ejercicio fiscal 2017.

Basados en legislación vigente para el ejercicio fiscal 2017, (Resolución No. NACDGERCGC15-00000455, publicada el día 29 de mayo de 2015 en el Registro Oficial No. 511, se determina que:

> "Art.2.- Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que, no estando exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia conforme a la Ley de Régimen Tributario Interno, dentro de un mismo período fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (US$3.000.000), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas. Si tal monto es superior a los quince millones de dólares de los Estados Unidos de América (US$15,000,000), dichos sujetos pasivos deberán presentar, adicionalmente al Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, el Informe Integral de Precios de Transferencia." (SRI, 2015)

En consecuencia, Cablec efectuó operaciones con partes relacionadas del exterior durante el ejercicio fiscal 2017 por un valor de US$20,265,434.05; por tal motivo Cablec superó un monto acumulado de US$3,000,000.00. y US$15,000,000.00; y debido a esto genera la obligación de presentar ante al SRI el "Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas" (AOPR) y el "Informe Integral de Precios de Transferencia" (IIPT), en donde se evidencie

si las transacciones cumplen con el principio de plena competencia, o a su vez el cálculo del ajuste por precios de transferencia.

Es importante mencionar que según lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 de la resolución, NACDGERCGC15-00000455, se debe elaborar la documentación soporte del "Anexo de Operaciones con partes relacionadas", según la ficha técnica publicada por el SRI en su página web institucional (www.sri.gob.ec), de igual manera el contenido del "Informe Integral de Precios de Transferencia" debe ser desarrollado según lo establecido en la "Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia", publicada por el Servicio de Rentas Internas.

Adicionalmente según lo señalado el Artículo 84 del "Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno" se debe presentar tanto el AOPR como el IIPT en un plazo inferior a dos meses desde la fecha de exigibilidad de la declaración de impuesto a la renta. (SRI, 2018)

Adicionalmente, es importante tener en cuenta lo señalado en el artículo: 3 de la Resolución NACDGERCGC15-00000455 emitida por SRI:

> "No obstante, la Administración Tributaria en ejercicio de sus facultades legales podrá solicitar mediante requerimientos de información, a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas al interior del país o en el exterior, por cualquier monto y por cualquier tipo de operación o transacción, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley, quienes para dar cumplimiento a este requerimiento tendrán un plazo no menor a 2 meses." (SRI, 2015)

Por tal motivo, aun si la compañía no tuviera un monto acumulado de transacciones con partes relacionadas superior a los US$15,000,000.00, esta debería mantener un sustento respecto a si las operaciones con partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia, ya que éste podría ser requerido por la administración tributaria.

3 SELECCIÓN DEL MÉTODO

3.1 Criterio de selección

Para la determinación del cumplimiento o no, del principio de plena competencia en las transacciones entre partes relacionadas es necesario seleccionar el método de análisis más más apropiado según las características de las transacciones y la disponibilidad de comprables.

El proceso para la selección del mejor método para el análisis del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas consiste en la evaluación de cada uno de los métodos establecidos en el Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia del "Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno" (RALRTI), que expresa lo siguiente:

> "Métodos para aplicar el principio de plena competencia. - Para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno:
> 1. Método del Precio Comparable no Controlado;
> 2. Método del Precio de Reventa;
> 3. Método del Costo Adicionado;
> 4. Método de Distribución de Utilidades; y,
> 5. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.
>
> Para la utilización de estos métodos se considerarán las normas técnicas y la prelación que podrá establecer el Servicio de Rentas Internas mediante resolución de carácter general. En lo no establecido por dichas normas, se considerarán las

> directrices establecidas como referencia técnica en el presente reglamento." (Reglamento de Aplicacion a la Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Adicionalmente, en Art. 89 menciona que

> "Como referencia técnica para lo dispuesto en este Capítulo, se utilizarán las Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) "vigentes al 1 de enero del período fiscal correspondiente", 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" (OCDE, 2010)

En consecuencia, la selección del método para análisis deberá ser seleccionado según lo establecido en las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" aprobadas por la (OCDE) en donde se establece que, la selección del método de precios de transferencia debe enfocarse en encontrar el método más apropiado según las características propias del estudio y la disponibilidad de comparables.

Para tal efecto el proceso de selección de un método u otro debe tomar en cuenta las características propias de cada método reconocido por la OCDE; y la aplicabilidad de un método u otro considerando las características de la transacción basado en un análisis funcional.

Adicionalmente se debe considerar que ningún método es adecuado para analizar todas las situaciones posibles, como lo dicta los lineamientos establecidos por la OCDE:

> "2.8 (…) siempre se debe buscar el método más apropiado para cada caso específico, de ninguna manera implica que todos los métodos de precios de transferencia se deben analizar a profundidad o deben ser sometidos a prueba en casa caso para llegar a la selección del método más apropiado. Como parte de

una buena práctica de trabajo, la selección del método más apropiado y de las comparables que resulten más apropiados debe estar sustentada con evidencia y puede formar parte de un proceso típico de búsqueda (…)" (OCDE, 2010)

Se debe mencionar adicionalmente que en ciertas circunstancias se puede considerar agrupar más de una operación bajo una misma metodología, ya que éstas por sus características pueden estar estrechamente relacionadas al giro de la compañía y por tanto forman parte de la actividad global de la misma, tal como lo señala las directrices de la OCDE en el párrafo 3.9:

"3.9 Idealmente, para obtener la aproximación más precisa a las condiciones de independencia efectiva, el principio de independencia efectiva debe aplicarse transacción por transacción. Sin embargo, con frecuencia existen situaciones en las que las transacciones separadas están tan íntimamente ligadas o se llevan a cabo en forma tan próxima que no pueden ser evaluadas adecuadamente en forma separada. Dichas transacciones se deben evaluar en conjunto utilizando el método de precios de transferencia más adecuado." (OCDE, 2010)

3.2 Selección de método

De acuerdo a la normativa técnica citada en el punto anterior y tomando en cuenta el entendimiento de la compañía analizada, posterior al análisis funcional, así como la disponibilidad de la información necesaria y las características individuales de las transacciones a ser analizadas, se puede mencionar los siguiente:

3.2.1 Transacciones de importación de inventarios para distribución e Importación de inventarios para producción.

Para las transacciones mencionadas no ha sido posible identificar transacciones similares en términos y condiciones, efectuadas con terceros independientes por cuanto se ha descartado la existencia de comparables internos, por otro lado, no se ha identificado

comparables externos (base de datos o listado de precios) de fuente confiable, que permitan el uso de un análisis directo del método de Precio Comparable No Controlado.

Por otra parte, la utilización de los métodos de Precio de Reventa para la importación de inventarios para distribución o de Costo Adicionado para la importación de inventarios para producción, en su versión externa (con comparables externos) no podrían ser las más confiables para analizar el cumplimiento del principio de plena competencia de las transacciones mencionadas, esto en razón de que existen diferencias en las prácticas contables en los países de las comparables, así como diversos tipos de economías o regulaciones específicas de un mercado que pueden afectar la comparabilidad, pero el principal inconveniente radica en la asignación de costos que al calcular el indicador a nivel de margen bruto, generarían diferencias respecto a la asignación de costos de las comparables.

3.2.2 Transacción de exportación o venta de inventarios no producidos

Para las transacciones mencionadas no ha sido posible identificar transacciones similares en términos y condiciones, efectuadas con terceros independientes por cuanto se ha descartado la existencia de comparables internos, por otro lado, no se ha identificado comparables externos (base de datos o listado de precios) de fuente confiable, que permitan el uso de un análisis directo del método de Precio Comparable No Controlado y Precio de Reventa.

Por otra parte, aun cuando se trata de una operación meramente comercial, la utilización del método de Precio de Reventa en su versión externa (con comparables externos) no podrían ser las más confiables para analizar el cumplimiento del principio de plena competencia de las transacciones mencionadas, esto en razón de que existen diferencias en las prácticas contables en los países de las comparables, así como diversos tipos de economías o regulaciones específicas de un mercado que pueden afectar la comparabilidad, pero el principal inconveniente radica en la asignación de costos que al

calcular el indicador a nivel de margen bruto, generarían diferencias respecto a la asignación de costos de las comparables.

3.2.3 Transacciones de otros ingresos por reembolsos y comisiones y otros egresos por seguros y servicios

Para las transacciones mencionadas no ha sido posible identificar transacciones similares en términos y condiciones, efectuadas con terceros independientes por cuanto se ha descartado la existencia de comparables internos, por otro lado, no se ha identificado comparables externos (base de datos o listado de precios) de fuente confiable, que permitan el uso de un análisis directo bajo los métodos de Precio Comparable No Controlado, Precio de Reventa y/o Costo Adicionado.

Por otra parte, la utilización de los métodos de Precio de Reventa y/o Costo Adicionado para la importación de inventarios para producción, en su versión externa (con comparables externos) no podrían ser las más confiables para analizar el cumplimiento del principio de plena competencia de las transacciones mencionadas, esto en razón de que existen diferencias en las prácticas contables en los países de las comparables, así como diversos tipos de economías o regulaciones específicas de un mercado que pueden afectar la comparabilidad, pero el principal inconveniente radica en la asignación de costos que al calcular el indicador a nivel de margen bruto, generarían diferencias respecto a la asignación de costos de las comparables.

3.2.4 Selección de metodología para análisis de transacciones

En conclusión y posterior al análisis individual de las transacciones para la selección de la metodología que refleje de mejor manera el cumplimiento o no del principio de plena competencia, el método más apropiado para analizar todas las transacciones es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO), ya que la inexistencia de comparables internas ha causado que se busquen base de datos externas, identificando compañías con información pública que cotizan en las principales bolsas de valores de

todo el mundo y que adicionalmente realizan las mismas o similares funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por Cablec.

En caso de que las comparables presenten diferencias ocasionadas por los mercados individuales en las cuales operan, se puede considerar el uso de ajustes que permitan corregir dichas diferencias obteniendo resultados más confiables en el análisis.

Al analizar el resultado operacional bajo el indicador seleccionado, el método de márgenes transaccionales de utilidad operacional toma en cuenta todas las actividades y funciones desarrolladas por la compañía en el ejercicio fiscal y la intensidad con la que las mismas se realizan, pudiendo incluir actividades de administración y manejo de recursos tanto de la parte controlada como de las compañías comparables. Adicionalmente al trabajar a nivel de utilidad operacional, se eliminan las diferencias existentes en el cálculo del indicador a raíz de una distinta asignación de costos y gastos, por lo cual, se podría incrementar la comparabilidad de los márgenes obtenidos de las compañías comparables resultando un análisis más confiable.

Por tal efecto el método seleccionado para el análisis de las transacciones con partes relacionas efectuadas en el ejercicio fiscal 2017, será el MMTUO ya que resulta aplicable para comparar el margen de utilidad obtenido por Cablec, con el rango intercuartil obtenido de los márgenes operacionales de las compañías comparables.

3.3 Selección de indicador

Para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, el indicador de rentabilidad seleccionado será el índice Margen Operativo (MO), el cual se calcula dividiendo la utilidad operativa (antes de impuestos) sobre las ventas netas, de acuerdo a la siguiente formula:

$$MO = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

Debido a que este indicador es calculado partiendo de la utilidad operacional, su resultado no es distorsionado por diferencias en las distintas prácticas contables de las compañías comparables en relación a la clasificación de costos y gastos respecto a la compañía analizada.

Es importante tener en cuenta lo mencionado por las Directrices la OCDE respecto a un cálculo adecuado de los de los indicadores de rentabilidad en la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional:

> "2.79 (…), cuando los indicadores de utilidad neta de una empresa se utilizan, la utilidad atribuible a las transacciones de la empresa independiente no debe ser distorsionada por las transacciones controladas de esa empresa. (…)" (OCDE, 2010)

> *"2.86* La selección del denominador debe ser consistente con el análisis de comparabilidad (incluyendo el análisis funcional) de la transacción controlada y, en particular, debe reflejar la asignación de riesgos entre las partes (siempre que dicha asignación de riesgos sea una que refleje una independencia efectiva*, (...)"* (OCDE, 2010)

"2.88 El denominador debe conservar un grado razonable de independencia de las transacciones controladas, de otro modo no habría un punto de partida objetivo." (OCDE, 2010)

Adicionalmente, la normativa ecuatoriana loca a través de la "Ficha técnica para la estandarización del Análisis de Precios de Transferencia versión 6.00" en el literal D (Selección del indicador de rentabilidad) determina lo siguiente:

> "De aplicar, se deberá determinar el mejor indicador de rentabilidad aplicable al método o métodos seleccionados según el tipo de operación a analizar. El denominador del indicador de rentabilidad seleccionado deberá ser razonablemente independiente de la o las operaciones bajo análisis; es decir no se

> deberá utilizar un denominador que contenga la o las operaciones bajo análisis, a menos que se demuestre que su utilización no influye en el resultado obtenido. El sujeto pasivo deberá justificar objetiva y detalladamente la selección del indicador de rentabilidad." (SRI, 2018)

De acuerdo con la normativa anteriormente expuesta, las transacciones con partes relacionadas que mantuvo Cablec durante el ejercicio fiscal 2017 corresponden en su mayoría a transacciones de egreso y activo (98.41%).

De acuerdo a lo anteriormente mencionado, se considera como el mejor indicador para la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, el Margen Operativo ya que el MO es razonablemente independiente en su denominador de las operaciones bajo análisis.

4 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES

4.1 Identificación de fuentes de información

Para realizar el proceso de búsqueda de compañías comparables a Cablec se tuvo en cuenta el entendimiento de la compañía a través del análisis funcional (activos utilizados, funciones desempeñadas y riesgos asumidos); el primer paso consistió en buscar compañías potencialmente comparables a nivel local, que coticen en la bolsa de valores de Ecuador y tengan información disponible en portales de acceso público. Sin embargo, no existió suficiente información tanto financiera como funcional que permitan seleccionar o descartar las potenciales comparables de manera adecuada, con el objetivo de continuar con el desarrollo del análisis se procedió a la selección de potenciales comparables a través del uso y la selección de códigos SIC (Standard Industrial Classification) los mismos que fueron seleccionados de acuerdo a las actividades desarrolladas por Cablec y mediante el uso del software Research Insight, mediante el cual se efectuó la búsqueda de compañías comparables.

La base de datos en la cual se efectuó la búsqueda fue "Compustat Global", la cual contiene información financiera y funcional de compañías en todo el mundo, las mismas que cotizan sus acciones distintas bolsas de valores, adicionalmente la base de datos consultada mantenía su fecha de actualización a (marzo de 2017).

Los Códigos "SIC" seleccionados para el desarrollo de la búsqueda de las compañías potencialmente comparables fueron:

Tabla N° 8: Códigos SIC

Código (SIC)	Descripción
5060	Electrical Goods
5063	Electrical Apparatus and Equipment Wiring Supplies, and Construction Materials
5065	Electronic Parts and Equipment, Not Elsewhere Classified

Fuente: Standard Industrial Classification (SIC)
Elaborado por el autor

4.2 Aplicación de filtros y descarte

Con el objetivo de seleccionar las empresas que posean un mayor grado de comparabilidad (semejanza) a las características de Cablec se desarrollan filtros por los cuales deberá ser procesada la información, para obtener así compañías que guarden un alto grado de comparabilidad respecto a la compañía analizada.

4.2.1 Filtros cuantitativos

Los criterios utilizados para excluir a las potenciales compañías comparables (filtros cuantitativos) fueron los siguientes:

Información financiera insuficiente.

Para la aplicación de este filtro de debió verificar que las compañías tuvieran información financiera necesaria para realizar el análisis de comparabilidad (inicial y final de período 2017). De este filtro no resultaron compañías potencialmente comparables eliminadas.

Investigación y desarrollo.

Dado que si las compañías incurren en gastos de investigación y desarrollo generan intangibles no rutinarios que pueden afectar su desempeño, el segundo filtro consistió en eliminar aquellas empresas que reportaron una proporción de gastos de investigación y desarrollo sobre ventas netas mayor a 2%. De este filtro resultaron 72 compañías potencialmente comparables eliminadas.

Pérdidas operativas

Para la aplicación del presente filtro se debió eliminar todas las compañías que generaron pérdidas operativas en el ejercicio fiscal analizado. De este filtro resultaron 92 compañías potencialmente comparables eliminadas.

Información financiera no consolidada

Este filtro consistió en eliminar todas aquellas compañías que posean transacciones con partes relacionadas y su información financiera se vea afectada debido a que su información no se encuentra consolidada. De este filtro no resultaron compañías potencialmente comparables eliminadas.

4.2.2 Filtros cualitativos

Para el desarrollo de estos filtros fue necesario el desarrollo de un análisis cualitativo (funcional) a través de la revisión de los reportes "10-K" o "annual report" publicados por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos de América o la información contenida en los portales de internet de acceso público dentro de los reportes anuales publicados por las compañías, esto con el fin de determinar si las compañías en sus activos funciones y riesgos son comparables a Cablec.

4.2.2.1 Activos.

Se seleccionaron compañías que no posean niveles altos de activos fijos respecto a su total de activos, ya que Cablec, no cuenta con maquinaria, equipos, o instalaciones que sean fundamentales para el desarrollo de sus actividades de distribución.

4.2.2.2 Funciones.

Primer nivel de búsqueda

Cablec se dedica 100% a la distribución de cables (cobre y aluminio) y conductores eléctricos en el mercado local (ecuatoriano). Para tal efecto, se buscaron compañías comparables que se dediquen (90% o más) a la distribución de cables (cobre y aluminio)

y que los comercialice principalmente a distribuidores al por menor e industrias de construcción. De lo anterior, se obtuvo (1) compañía comparable.

1. REXEL SA.

Segundo nivel de búsqueda

Debido a que no se obtuvieron compañías comparables, se flexibilizaron los criterios de comparabilidad, por lo que se buscó compañías potencialmente comparables que se dediquen (70% o más) a la distribución de cables y/o conductores eléctricos, tales como: cables eléctricos de todo tipo, alambres, cables de poder, conectores, lámparas, interruptores y componentes no complejos, conmutadores, entre otros. De lo anterior, se pudo identificar (4) compañías comparables:

2. ANIXTER INTL INC.
3. COMM & SYSTEM SOLUTION PCL.
4. WESCO INTL INC.
5. KARIN TECH HLDGS LTD

4.2.3 Riesgos. -

Las compañías a ser seleccionadas serán las que mantengan riesgos de mercado, riesgos de financiamiento y riesgos de crédito.

Las empresas eliminadas por la aplicación de los filtros cualitativos fueron 29. El cuadro a continuación resume los resultados del proceso de búsqueda y descarte.

Tabla N° 9: Códigos SIC

Filtro	No. de compañías descartadas
Total compañías	**198**
Cuantitativo	
Información financiera insuficiente	-
Pérdidas operativas	92
Investigación y desarrollo sobre ventas	72
Información financiera no consolidada (transacciones intercompany)	-
Total compañías luego filtro cuantitativo	**34**
Cualitativos	
Actividad diferente, múltiples líneas de negocio o información de negocio insuficiente	29
compañías en paraísos fiscales	-
Total compañías comparables	**5**

Fuente: Elaboración propia

4.3 Búsqueda

Los resultados obtenidos de la búsqueda, así como el detalle de rechazos mediante la aplicación de filtros, pueden ser observados en el Anexo I

4.4 Comparables seleccionadas

A continuación, se presenta un detalle de las funciones efectuadas por las compañías seleccionadas como comprables para el ejercicio fiscal 2017, la información financiera de las mismas puede ser observada en el Anexo II:

Tabla N° 10: Detalle de actividades desarrolladas por compañías comparables

No.	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
1	**ANIXTER INTL INC**	Estados Unidos	Formulario 10-K 2017; www.sec.gov	Compañía Estadounidense, su actividad principal es la distribución de soluciones de red y seguridad, soluciones eléctricas y electrónicas (cableado). Opera en tres segmentos de negocio i) soluciones de red y seguridad, ii) soluciones eléctricas y electrónicas y iii) soluciones de energía de servicios públicos. Sus principales clientes son compañías que fabrican, compañías de telecomunicación, proveedores de servicios de internet, servicios públicos, distribuidores minoristas. La compañía opera en tres segmentos negocio: **1) Soluciones de red y seguridad (52.30%).** - Distribuye productos y materiales de construcción a compañías de finanzas, transporte, educación, salud y a compañías al por menor, a través de canales de distribución como contratistas de comunicación de datos, seguridad, red e integradores de sistemas. Entre sus principales productos se encuentran: cables de cobre, cables de fibra óptica y conectividad, control de accesos, video vigilancia, conmutadores de voz y de redes. **2) Soluciones eléctricas y electrónicas (27.55%). -** Distribuye una amplia gama de productos de alambres, cables (cables de apoyo, cables de baja tensión, cable de instrumentación, cable de seguridad, conectores, conmutadores) y soluciones de cadena de suministro. Proporciona productos para la transmisión de energía y señales en aplicaciones industriales a clientes en mercados clave como petróleo y gas, petroquímica, energía alternativa, estos productos son vendidos o distribuido a través de sus canales de incluyendo contratistas eléctricos, integradores de seguridad. **3) Soluciones de energía de servicios públicos (20.16%). -** Proporciona y suministra productos de transmisión y distribución eléctrica, mantenimiento de plantas de energía, reparación y suministro de operaciones y productos de redes inteligentes, enfocado principalmente al sector público que cuentan con plantas de energía. Sus principales productos son: alambres y cables, transformadores, interruptores, dispositivos de protección, materiales de construcción, iluminación; adicionalmente, ofrece servicios de gestión de materiales y contratación externa.

No.	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
2	**COMM & SYSTEM SOLUTION PCL**	Tailandia	Reporte Anual año 2017: http://www.irplus.in.th/listed/CSS/annual_report.asp?lang=E, fecha de acceso 16 de mayo de 2017	compañía de Tailandia que opera como un distribuidor de cables eléctricos y otro tipo de equipo de sistemas eléctricos, así como también materiales de protección pasiva contra el fuego, sus productos son importados directamente de productores del exterior, para la venta a sus clientes en el sector privado, así como contratistas generales y desarrolladores de proyectos, a través de distribuidores al por mayor y tiendas minoristas. La compañía divide sus segmentos en 2: **1) Distribución (73.68%)**. - Segmento dedicado a la distribución de equipamiento eléctrico, cables y relacionados. **2) Instalación (26.32%)**. - Diseño e instalación de sistemas de telecomunicación y sistemas anti incendios
3	**KARIN TECH HLDGS LTD**	Singapur	Reporte Anual año 2017: http://karin.listedcompany.com/ar.html, fecha de acceso 16 de mayo de 2017	compañía con base en Sigapur que se dedica a la distribución de componentes y productos de consumo electrónico; adicionalmente, provee soluciones y servicios de gestión de almacenamiento de datos, sus principales clientes se encuentran en industrias. La compañía opera en cinco segmentos de negocio: **1) Distribución de componentes (45.15%). -** Distribuye y comercializa componentes electrónicos y cables, entre estos se encuentran: materiales industriales e instrumentación, componentes electrónicos, cables y aplicación integrada de circuitos. **2) Infraestructura IT (50.55%). –** Provee soluciones (servicios y componentes) para la administración de datos computacionales. **3) Productos electrónicos de consumo (4.30%).-** distribuye y comercializa productos de electrónica.
4	**REXEL SA**	Francia	Reporte Anual año 2017: https://www.rexel.com/en/finance/documentation/	compañía de Francia que se dedica a la distribución al por mayor de partes y suministros eléctricos a profesionales, la compañía ofrece productos eléctricos y soluciones a profesionales industriales, y de infraestructura residencial / edificios, entre sus principales productos se encuentran: aparatos eléctricos, sistemas de conversión, almacenamiento de energía, conductos, cables, iluminación, seguridad, comunicación, instrumentos de medición. La compañía opera en segmentos geográficos de negocio: **1) Europa (54.79%).** **2) Norte América (35.39%).** **3) Asia y Pacífico (9.82%).**

No.	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
5	**WESCO INTL INC**	Estados Unidos	Formulario 10-K 2017: www.sec.gov	compañía de Estados Unidos, líder en proveer equipos eléctricos, industriales y de comunicación, entre sus principales productos se encuentran: alambre, cable y conductos, equipo de distribución de energía, iluminación, sistemas de control de iluminación, sus principales clientes son: compañías industriales (37%), de construcción (33%), empresas de servicio público (16%), comerciales, instituciones y de gobierno (14%). Sus principales productos son: **1) Suministros industriales (40%).** - dispositivos de cableado, fusibles, terminales, conectores, cajas, accesorios, herramientas de corte, cintas, consumibles, elementos de fijación. **2) Cables, alambres y conductos (15%).** **3) Datos y comunicadores de banda ancha (15%). -** sistemas de cableado estructural, productos de banda ancha, sistemas especiales de baja tensión, productos de alambre y cable de especialidad, racks de equipos. **4) Equipo de distribución de energía (10%). -** disyuntores, transformadores, tableros, productos de medición. **5) Iluminación y controles (12%).** - lámparas, accesorios, productos de control de iluminación. **6) Control y automatización de motores (8%).** - dispositivos de control de motores, relés, temporizadores, pulsadores, interfaces, interruptores, sensores e interconexiones.

Fuente: Reportes anuales y 10-k forms
Elaborado por el autor

5 APLICACIÓN DEL MÉTODO

5.1 Ajustes

Para el presente estudio se aplicarán ajustes de exactitud de acuerdo a la base técnica mencionada en el literal 1.6, los ajustes efectuados corresponden a la reasignación de gastos de nivel operativo a no operativo, ya que se considera fueron incurridos de manera extraordinaria en el ejercicio fiscal 2017, por tal motivo en un comportamiento regular de la empresa, dichos gastos no hubieran sido efectuados, para tal efecto se considera que la exclusión de los mismo de nivel operativo, generará un indicador que refleje el desempeño real de la compañía en circunstancia normales.

Adicionalmente, se ha considerado la exclusión de los ingresos y egresos por venta de inventario obsoleto, ya que no son efectuados de manera periódica por la compañía y modifican el indicador que la compañía hubiera obtenido en condiciones normales.

Las partidas a ser ajustadas son:

Tabla N° 11: Detalle de gastos ajustados

Gastos ajustados	Valor (miles US$)
GND Créditos tributarios no reconocidos por el SRI	71.84
ISD pagado por sub partida arancelaria eliminada de lista de crédito tributario	94.03
GND gasto del año anterior	4.59
Total	**170.46**
Ingresos ajustados	
Venta inventario obsoleto	**355.03**
Costos ajustados	
Costo de venta inventario obsoleto	**725.28**

Fuente: Información proporcionada por la compañía
Elaborado por el autor

5.2 Aplicación de ajustes

Los ajustes fueron aplicados a la información financiera auditada, del ejercicio fiscal 2017, siendo modificada de la siguiente manera:

Tabla N° 12: Estado de Resultados Ajustado

Estado de Resultados Ejercicio fiscal 2017	Valor (miles US$)		
	Sin Ajustar	Ajustes	Ajustado
Ventas	28,385.00		28,385.00
(-) Ajuste ingreso venta cable obsoleto		(355.03)	(355.03)
Ingresos	**28,385.00**		**28,029.97**
costo ventas	(26,018.00)		(26,018.00)
(-) Costos por venta de cable obsoleto		(725.28)	725.28
(-) Costo de ventas	**-26,018.00**		**(25,292.72)**
(=) Utilidad Bruta	**2,367.00**		**2,737.24**
Gastos de venta	(1,271.00)		(1,271.00)
Gastos de administración	(821.00)		(821.00)
(-) GND Créditos tributarios no reconocidos por el SRI		(71.84)	71.84
(-) ISD pagado por sub partida arancelaria eliminada de lista de crédito tributario		(94.03)	94.03
(-) GND gasto del año anterior no deducible		(4.59)	4.59
Gastos de administración y ventas (operativos)	**-2,092.00**		**(1,921.54)**
Utilidad Operacional	**275.00**		**815.71**
Margen Operativo (MO- sin ajustes)	**0.97%**		**2.91%**

Fuente: Informe de auditores independientes (Cablec C.A., 2017)
Elaborado por el autor

5.3 Establecimiento del rango de plena competencia

A continuación, se detallan, el rango de plena competencia (Rango Intercuartil), formado por el primer cuartil (percentil 25) y el tercer cuartil (percentil 75), obtenido del MO de las compañías comparables, la información de los márgenes obtenidos por las compañías para el cálculo del rango intercuartil de plena competencia, puede ser observado en el Anexo III.

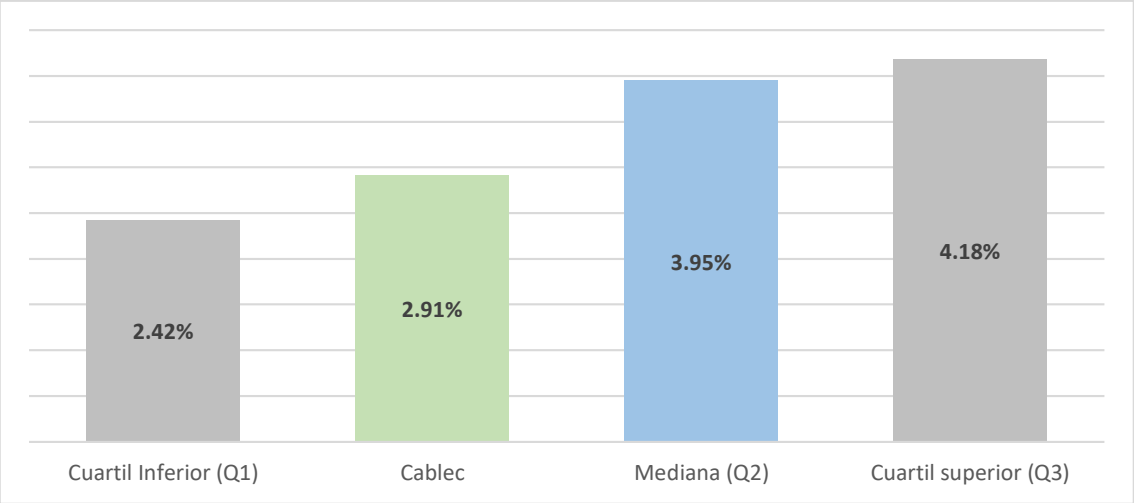


Figura N° 5: Rango de plena Competencia
Fuente: Elaboración propia

5.4 Resultados del análisis

En el análisis de las transacciones con partes relacionadas de Cablec, efectuadas en el ejercicio fiscal 2017 y analizadas mediante la aplicación del **MMTUO**, el resultado operacional de Cablec bajo el indicador de rentabilidad Margen Operativo (MO) obtenido, se encuentra dentro del rango intercuartil elaborado a partir del MO de compañías comparables, el cual ha sido calculado con información financiera al 31 de diciembre de 2017.

Se puede concluir que; las transacciones con partes relacionadas bajo el método analizado cumplen con el principio de plena competencia (Arm's Length)..

6 COMPARACION DE RESULTADOS

Durante el ejercicio fiscal 2017, la compañía ha contratado la asesoría de una consultora para el desarrollo de su análisis de precios de transferencia (Informe Integral), para tal efecto en el presente capítulo se compararán los resultados parciales obtenidos de la consultora con los resultados obtenidos en el presenten estudio, justificando o explicando las potenciales diferencias entre los análisis.

A continuación, se detallan las principales diferencias y/o semejanzas entre los estudios:

6.1 Método seleccionado

Tanto en el análisis del asesor (tercero) como el efectuado en el presente estudio se llega a la conclusión de que el mejor método para análisis es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

6.2 Indicador Seleccionado

Tanto en el análisis del asesor (tercero) como el efectuado en el presente estudio se llega a la conclusión de que el mejor indicador para análisis dentro del MPCNC, es el Margen Operativo, ya que dicho indicador se basa en los lineamientos establecidos dentro de la ficha técnica.

6.3 Diferencias en códigos SIC

A continuación, se detallan los códigos SIC seleccionados por el asesor, como los seleccionados en el presente estudio:

Tabla N° 13: Diferencias en selección de códigos SIC

Código (SIC)	Descripción	Asesor	Estudio
5039	Construction Materials, Not Elsewhere Classified	X	
5051	Metals Service Centers and Offices	X	
5064	Electrical Appliances, Television and Radio Sets	X	Incluido en 5060
5084	Industrial Machinery and Equipment	X	
5085	Industrial Supplies	X	
5060	Electrical Goods		X
5063	Electrical Apparatus and Equipment Wiring Supplies, and Construction Materials		X
5065	Electronic Parts and Equipment, Not Elsewhere Classified	X	X

Fuente: Elaborado por el autor

Se puede apreciar los distintos criterios mantenidos, en los códigos seleccionados para el análisis, si bien no es correcto definir códigos como erróneos, ya que su fiabilidad se basa en el entendimiento funcional de la compañía y en su defensa frente a una posible determinación por parte de la administración tributaria, se puede inferir que la principal diferencia radica en la ampliación de los factores de búsqueda, es decir que frente al poco número de compañías comparables se pueden buscar compañías que se dediquen a actividades similares por lo cual se determina que el asesor posiblemente amplio su criterio de búsqueda, principalmente hacia materiales de construcción, mientras que en el presente estudio se seleccionaron códigos SIC dedicados a la distribución de productos y partes eléctricas, ya que se consideró guardan una mejor relación respecto al entendimiento funcional de la compañía. El detalle de que contiene cada código SIC puede ser observado en el Anexo IV.

6.4 Diferencias en Base de Datos

No se proporcionó información respecto a la base de datos, ni al motor de búsqueda empleado por el asesor, para tal efecto la información disponible se presenta a continuación:

Tabla N° 14: Diferencias en bases de datos empleadas

	Asesor	Estudio
Motor de Búsqueda	Sin especificar	Research Insight
	Sin Especificar	Compustat Global
Fecha de Actualización Base	ene-18	mar-17

Fuente: Elaborado por el autor

Pueden surgir diferencias en relación a las bases de datos seleccionadas, así como el motor de búsqueda seleccionado, entre otras diferencias como las fechas de actualización de la misma o la fecha en la cual se efectúa la búsqueda, lo cual puede influir en la selección de comparables.

6.5 Diferencias en comparables seleccionadas

Posterior a la selección de los códigos SIC y al desarrollo de la búsqueda de comparables, así como a la aplicación de filtros, las comparables seleccionadas según cada estudio fueron:

Tabla N° 15: Diferencias en comparables seleccionadas

Asesor		Estudio	
Compañías comparables*	**País**	**Compañías comparables***	**País**
Anixter International Inc.	Estados Unidos	Anixter INTL INC	Estados Unidos
Arrow Electronics, Inc.	Estados Unidos	Comm & System Solution PCL	Tailandia
Lawson Products, Inc.	Estados Unidos	Rexel SA	Singapur
Russel Metals Inc.	Canadá	Wesco INTL INC	Francia
	-	Karin Tech HLDGS LTD	Estados Unidos

Fuente: Información proporcionada por la compañía y el estudio
Elaborado por el autor

La única compañía comparable en común en ambos estudios es (Anixter International Inc.), esto se debe principalmente a la distinta selección de códigos SIC.

6.6 Diferencias en el rango intercuartil

Debido los distintos resultados obtenidos de las búsquedas (compañías comparables), se espera que el cálculo del rango intercuartil obtenido a partir del indicador MO de las compañías comparables, sea distinto en ambos estudios, a continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Tabla N° 16: Diferencias en comparables seleccionadas

	MO	
	Asesor *	**Estudio**
Valor mínimo observado	No se posee información	0.90%
Cuartil Inferior (Q1)	3,17%	2.42%
Mediana (Q2)	3,17%	3.95%
Cuartil superior (Q3)	3,18%	4.18%
Valor máximo observado	No se posee información	5.85%

* El rango obtenido por el asesor de la compañía, es un rango ajustado, es decir, se aplicaron ajustes de capital a las comparables y a la compañía para incrementar la comparabilidad de las mismas.

Fuente: Resultados de estudio (Margen Operativo de Compañías Comparables)
Elaborado por el autor

Como se puede observar en el cuadro precedente, el rango intercuartil obtenido por el asesor después de efectuar ajustes de capital, se encuentra menos disperso que el obtenido en el presente estudio, sin embargo, no sería correcto definir sin un rango es mejor que otro, ya que se entiende que las diferencias en las compañías seleccionadas a raíz de los cambios explicados en puntos anteriores influyen en los resultados obtenidos.

6.7 Diferencias en el rango obtenido por la compañía analizada

Adicionalmente, se pueden presentar cambios, en el indicador MO obtenido de Cablec, esto debido a la aplicación de distintos ajustes de exactitud, lo que desencadena en distintos indicadores obtenidos, los mismos que se detallan a continuación:

Tabla N° 17: Diferencias en ajustes de exactitud

Asesor		Estudio	
Detalle	**Valor USD (miles)**	**Detalle**	**Valor USD (miles)**
ISD pagado por sub partida arancelaria eliminada de lista de crédito tributario (se excluye de los gastos)	94.03	ISD pagado por sub partida arancelaria eliminada de lista de crédito tributario (se excluye de los gastos)	94.03
Venta inventario obsoleto (se excluye de los ingresos)	355.03	Venta inventario obsoleto (se excluye de los ingresos)	355.03
Costo de venta inventario obsoleto (se excluye de los costos)	725.28	Costo de venta inventario obsoleto (se excluye de los costos)	725.28
-	-	GND Créditos tributarios no reconocidos por el SRI (se excluye de los gastos).	71.84
-	-	GND gasto del año anterior (se excluye de los gastos)	4.59
Total	**1,174.34**	**Total**	**1,250.77**

Fuente: Información proporcionada por la compañía
Elaborado por el autor

Como se puede observar en el cuadro precedente, en el presente estudio, se incluyen más gastos a ser ajustados, ya que se considera son gastos no recurrentes que entran dentro de la normativa técnica para ser ajustados, dichos ajustes ocasionan que el indicador MO obtenido de la compañía sea superior al que mantenía sin los ajustes, a continuación, se detalla el indicador obtenido tanto por el asesor como en el presente estudio:

Tabla N° 18: Diferencias en el MO obtenido de Cablec

	Asesor	**Estudio**
Margen Operativo (MO)	2.41%	2.91%
Ajustes de Capital	Si	No
Ajustes de Exactitud	Si	Si

Fuente: Información proporcionada por la compañía y estudio
Elaborado por el autor

De acuerdo al cuadro precedente, se puede observar las diferencias en los ajustes aplicados al cálculo del indicador, en donde el indicador obtenido en el presente estudio es superior al indicador obtenido por el asesor.

6.8 Diferencias en resultados

A continuación, se detallan los resultados obtenidos en cada estudio:

Tabla N° 19: Diferencias resultados obtenidos

	MO	
	Asesor	**Estudio**
Cuartil Inferior (Q1)	3,17%	2.42%
Mediana (Q2)	3,17%	3.95%
Cuartil superior (Q3)	3,18%	4.18%
Cablec	**2.41%**	**2.91%**
Resultado respecto al rango intercuartil	**Inferior**	**Dentro**
Ajuste por precios de transferencia	**SI**	**NO**

Fuente: Información proporcionada por la compañía y estudio
Elaborado por el autor

Como se puede observar en el cuadro precedente, los resultados obtenidos por el asesor varían respecto a los obtenidos en el presente estudio, si bien el análisis que no presente un ajuste por precios de transferencias seria el predilecto para la compañía, no significa que el análisis con ajuste se encuentre mal desarrollado o viceversa, esto debido a que si bien el análisis de los precios de transferencia tiene una normativa técnica expedida por la OCDE, existen factores que quedan a criterio del asesor, esto en consecuencia de que el análisis de los precios de transferencia no es una ciencia exacta y pueden obtenerse diferentes resultados como se ha demostrado en el presente capítulo, para tal efecto se puede concluir que un correcto análisis de precios de transferencia debe procurar que su desarrollo sea lo menos objetable o lo más defendible bajo criterios técnicos y objetivos frente a una posible determinación de la administración tributaria.

La información proporcionada por la compañía respecto al análisis del asesor contratado, puede ser observada en el Anexo V.

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

1. Cablec para el ejercicio fiscal 2018, bajo la normativa tributaria ecuatoriana se encuentra en la obligación de presentar ante la administración tributaria el "Informe Integral de Precios de Transferencia" y el "Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas".

2. Para realizar el análisis de las transacciones con partes relacionadas efectuadas por Cablec en el ejercicio fiscal 2017, el método más adecuado para análisis considerando, tanto las comparables internas como externas disponibles y aplicables según cada metodología es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional MMTUO.

3. Para el correcto desarrollo del MMTUO, el indicador de rentabilidad seleccionado, teniendo en cuenta la normativa tributaria local y que la mayoría de las transacciones corresponden a transacciones de costos y gastos, es el Margen Operativo – MO, ya que dicho indicador guarda independencia relativa en su denominador de las operaciones bajo análisis.

4. Las compañías seleccionadas como comparables para el desarrollo del análisis MMTUO, posterior a la aplicación de los filtros de descarte cualitativos y cuantitativos aplicados a los resultados de la búsqueda son:

    1. ANIXTER INTL INC
    2. COMM & SYSTEM SOLUTION PCL
    3. REXEL SA

4. WESCO INTL INC
5. KARIN TECH HLDGS LTD

5. Respecto al análisis de las transacciones con partes relacionadas efectuadas por Cablec en el ejercicio fiscal 2017, analizadas mediante la aplicación del MMTUO, el resultado operacional obtenido, bajo el indicador de rentabilidad MO, se encuentra dentro del rango intercuartil elaborado a partir del MO de las compañías seleccionadas como comparables. En consecuencia, bajo la aplicación de este método se puede concluir que las transacciones con partes relacionadas efectuadas por Cablec en el ejercicio fiscal 2017 cumplen con el principio de plena competencia (Arm's Length).

7.2 Recomendaciones

1. Establecer políticas para el correcto tratamiento de operaciones con partes relacionadas, de forma que se eviten posibles inconvenientes en materia de precios de transferencia, dichas políticas deberían estar sustentadas en estudios especializados de acuerdo a las transacciones mantenidas por la compañía, se pueden considerar como ejemplos las recomendaciones citadas a continuación u otras que se consideren relevantes.

2. Al ser el análisis de precios de transferencia sujeto al criterio del asesor encargado, se recomienda que la compañía, encargue la revisión de los análisis desarrollados a otro asesor especializado, de forma que se puedan complementar o contrastar los criterios y se efectúen las correcciones o modificaciones necesarias, para obtener un análisis más confiable.

3. Mantener dentro de lo posible la metodología utilizada para el análisis de las transacciones guardando consistencia de análisis en análisis, pero a su vez siempre esté sujeta al método que demuestre de mejor manera el principio de plena competencia.

4. Desarrollar un estudio de precios de transferencia previo al cierre de sus estados financieros con información proyectada, de forma que se puedan evidenciar posibles problemas en precios de transferencia y los mismos puedan ser corregidos para el cierre contable de forma tal que la compañía cumpla con el principio de plena competencia al finalizar el periodo contable, evitando de esta forma posibles ajustes por Precios de Transferencia.

5. Mantener dentro de lo posible las compañías seleccionadas como comparables de un análisis a otro (si se mantiene el método de análisis), pero cumpliendo con todos los criterios de descarte, ya que una compañía comparable en el análisis de un ejercicio fiscal es muy probable sea comparable en el siguiente, y de no serlo sea justificado su

descarte, esto debido a que guardar consistencia de un análisis a otro puede dar más solidez a la defensa de la metodología usada frente a una determinación tributaria.

8 BIBLIOGRAFIA

Cablec C.A. (2017). *Informe de los auditores independientes.* Quito.

Congreso Nacional. (2005). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.*

Congreso Nacional. (2015). *Ley de Regimen Tributario Interno.* Ecuador: Dirección Nacional Jurídica.

Congreso Nacional. (2015). *Reglamento de Aplicacion a la Ley de Regimen Tributario Interno.* Dirección Nacional Jurídica.

General Cable Corporation. (2017). *Annual Report.*

Hamaekeers, H. M. (2001). *Precios de transferencia, historia, evolución y perspectivas.* Madrid: Ediciones Centro de estudios financieros.

Occupational Safety and Health Administration. (30 de 01 de 2019). *United States Department of Lavor*. Obtenido de https://www.osha.gov/pls/imis/sic_manual.html

OCDE. (2010). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.* (O. p. Económicos, Ed.) Francia: OECD Publishing.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2010). *Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio.* OECD Publishing.

SRI. (2015). *Resolucion NACDGERCGC15-00000455.* Registro Oficial No. 511.

SRI. (2016). *NAC-DGERCGC16-00000532.* Registro Oficial 913.

SRI. (09 de 2017). *Ayuda Técnica para la obtención de la mediana y el rango de plena competencia*.

SRI. (10 de 05 de 2018). *Ecuador avanza hacia adhesión a la convención multilateral de intercambio de información Tributaria*. Obtenido de http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=558&marquesina=1

SRI. (2018). *Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia.*

9 ANEXOS

9.1 ANEXO I – (Resultados de búsqueda y aplicación de filtros)

No.	Resultados de Búsqueda			compañías aceptadas como comparables	Filtros		
	Nombre	Código SIC	Global Company Key (GVKEY)		Investigación y Desarrollo	Pérdidas Operativas	Filtros Cualitativos
	# de compañías			5	23	92	29
1	ANIXTER INTL INC	5065	6196	X			
2	COMM & SYSTEM SOLUTION PCL	5063	316006	X			
3	KARIN TECH HLDGS LTD	5065	272322	X			
4	REXEL SA	5063	103260	X			
5	WESCO INTL INC	5063	120444	X			
6	ACAL PLC	5065	200025			X	
7	ACCRELIST LTD	5065	253013			X	
8	ADVENTUS HOLDINGS LTD	5065	270108			X	
9	AIKO CORP	5063	201405			X	
10	AIROPACK TECHNOLOGY GROUP AG	5065	102024		X		
11	AMBERTECH LTD	5065	272783			X	
12	AMPLI SA	5063	288183			X	
13	APC TECHNOLOGY GROUP PLC	5065	213079		X		
14	ARROW ELECTRONICS INC	5065	1773				X
15	ASBISC ENTERPRISES PLC	5065	287128		X		
16	ASEC INTERNATIONAL CORP	5065	278884			X	
17	ASIATIC GROUP HOLDINGS LTD	5065	256498			X	
18	AV CONCEPT HOLDINGS LTD	5065	227277			X	
19	AVENIR TELECOM	5065	225238			X	
20	AVNET INC	5065	1919				X
21	BEIJING BOOMSENSE TECH CO LT	5065	312550		X		
22	BLISS-TEL PUBLIC CO	5065	271469			X	
23	BRD KLEE A/S	5063	102952				X
24	BULL WILL CO LTD	5065	278889		X		
25	CE GLOBAL AG	5065	225242			X	
26	CELLCOM SA	5065	317287			X	
27	CHANDER ELECTRONICS CORP	5065	278894			X	
28	CHANG WAH ELECTROMATERIALS	5065	270212		X		
29	CHINA ENVIRONMENT LTD	5065	270994		X		
30	CHINA FORTUNE HOLDINGS LTD	5065	247809		X		
31	CHINA SHIPPING NETWORK TECH	5065	294471		X		
32	CHINA SOFT POWER TECH HOLD	5065	212896		X		
33	CHOO CHIANG HOLDINGS LTD	5063	320150				X
34	CIL HOLDINGS LTD	5065	296602			X	
35	CMMB VISION HOLDINGS LTD	5065	274242			X	
36	CONEXIO CORP	5065	275779		X		
37	DAIKO DENSHI TSUSHIN LTD	5065	201529		X		
38	DAITRON CO LTD	5065	234980		X		
39	DENKYOSHA CO LTD	5063	205541			X	
40	DENSAN CO LTD	5065	294936		X		
41	DIPLOMA PLC	5065	100951				X
42	DISA LIMITED	5063	203056		X		
43	DISTIT AB	5065	297274		X		
44	DRAGON GROUP INTL LTD	5065	206819		X		
45	EDOM TECHNOLOGY CO LTD	5065	256166			X	
46	ELECTROCOMPONENTS PLC	5065	100909			X	
47	ELEKTROPROMET D.D	5063	286884			X	
48	ELEMATEC CORP	5065	251868			X	
49	EXCEL CO LTD	5065	222586			X	
50	EXCELPOINT TECHNOLOGY	5063	259778				X
51	FCW HOLDINGS BHD	5065	103609			X	
52	FERRUM PCL	5065	253723			X	
53	FIRST TECH ELEC	5065	221792		X		
54	FORVAL CORP	5065	201830			X	
55	FUJIAN FURI ELECTRONICS CO	5063	272076		X		
56	FUJII SANGYO CORP	5063	201838			X	
57	FUSO DENTSU CO LTD	5065	212691				X
58	GALAXIA COMMUNICATIONS CO	5065	285487		X		
59	GALAXY FAR EAST CORP	5065	257180		X		
60	GLOBAL ELECTRICAL TECH	5063	293420			X	
61	GLOBAL TECH HLDGS LTD	5065	233879			X	
62	GREEN ENERGY 4 SEASONS	5063	294002			X	

No.	Resultados de Búsqueda			compañías aceptadas como comparables	Filtros		
	Nombre	Código SIC	Global Company Key (GVKEY)		Investigación y Desarrollo	Pérdidas Operativas	Filtros Cualitativos
	# de compañías			5	23	92	29
63	GRODNO SA	5063	312623			X	
64	HAGIWARA ELECTRIC CO LTD	5065	208506		X		
65	HAILIANG INTL HLDGS LTT	5065	255948			X	
66	HAKUTO CO LTD	5065	206070		X		
67	HCL INFOSYSTEMS LTD	5065	206209		X		
68	HENGXIN MOBILE BUSINESS CO	5065	294485		X		
69	HI-LEVEL TECHNOLOGY HLDGS	5065	275308				X
70	HIBINO CORP	5065	275308		X		
71	HITACHI HIGH-TECHNOLOGIES	5065	102253		X		
72	HONEY HOPE HONESTY ENT CO	5065	279076				X
73	HOUSTON WIRE & CABLE CO	5063	174119			X	
74	HOWTEH TECHNOLOGY CO LTD	5065	279081				X
75	INABA DENKISANGYO CO LTD	5063	221842		X		
76	INNOTECH CORP	5065	221290		X		
77	INTERLINK COMM PUBLIC CO LTD	5065	271025				X
78	INTERNATIONAL ENGINEERING	5065	203321			X	
79	INTERTECH INTL SA	5065	243170			X	
80	IPS SECUREX HOLDINGS LTD	5065	317939				X
81	JADASON ENTERPRISES LTD	5065	246127			X	
82	JAY MART PCL	5065	292240				X
83	JERUSALEM TECHNOLOGY INV LTD	5065	294552			X	
84	JIANDE INTL HOLDINGS LTD	5065	252318			X	
85	KANADEN CORP	5065	202838			X	
86	KINGPAK TECHNOLOGY INC	5065	278925		X		
87	KUANGCHI SCIENCE LTD	5065	210399		X		
88	KUEN CHAANG UPPERTECH CORP	5065	279113			X	
89	KURODA ELECTRIC CO LTD	5065	213016			X	
90	KYOEI SANGYO CO LTD (WHSL)	5065	103076		X		
91	L.M. DEVELOPMENT CO LTD	5065	258164			X	
92	LION ASIAPAC LTD	5065	205127			X	
93	LOXLEY PCL	5063	200425			X	
94	LUMAX INTERNATIONAL CORP	5065	258163		X		
95	MACNICA FUJI ELECT HOLD INC	5065	234958		X		
96	MALMBERGS ELEKTRISKA AB	5063	234238				X
97	MARCO HOLDINGS BHD	5065	202909				X
98	MARKETECH INTERNATIONAL CORP	5065	256749		X		
99	MARUBUN CORP	5065	213417			X	
100	MAXNERVA TECH SERVICES LTD	5065	221372			X	
101	MAXTEK TECHNOLOGY CO LTD	5065	104577		X		
102	MDR LTD	5063	255718			X	
103	MEIJI ELECTRIC INDUSTRIES CO	5063	274193			X	
104	METATECH (AP) INC	5063	278945			X	
105	MIDWICH GROUP PLC	5065	321615				X
106	MITACHI CO LTD	5065	270199			X	
107	MOBICON GROUP LTD	5065	252477			X	
108	MUNOTH COMMUNICATION LTD	5065	312447		X		
109	NAIGAI TEC CORP	5065	273151		X		
110	NICHIDENBO CORP	5065	278951				X
111	NICHING INDUSTRIAL CORP	5065	289741		X		
112	NIHON DENKEI CO LTD	5065	202402			X	
113	NIPPO LTD	5065	221822		X		
114	OEM-INTERNATIONAL AB	5065	216617				X
115	OEX SA	5065	285976			X	
116	ONZIMA VENTURES PLC	5063	205153		X		
117	OPAL BALANCE INVESTMENTS	5065	315980			X	
118	ORIENTAL EXPLORER HLDGS LTD	5065	203615			X	
119	PALTEK CORP	5065	220385		X		
120	PERFECT OPTRONICS LTD	5065	317241		X		
121	PETROLEUM GENERAL DIST SVCS	5065	315619			X	
122	PHOENIX SOLAR AG	5063	271499		X		
123	PLANET COMM ASIA PUBLIC CO	5065	317846			X	
124	PODAK CO LTD	5065	290677				X
125	PRABHAT TELECOMS (INDIA) LTD	5065	322226			X	
126	PROF.COMPUTER TECH	5065	258637		X		
127	PROMASTER TECH CORP	5065	288061		X		
128	PROMATE ELECTRONIC	5065	258186		X		
129	PT SIGMAGOLD INTI PERKASA	5065	204986			X	
130	RENESAS EASTON CO LTD	5065	201492			X	
131	RICHARDSON ELECTRONICS LTD	5065	9125			X	
132	RYODEN CORP	5065	207180		X		
133	RYOSAN CO LTD	5065	207181		X		
134	RYOYO ELECTRO CORP	5065	105153				X
135	SAKAE ELECTRONICS CORP	5065	213820			X	
136	SAMART I-MOBILE	5065	259485			X	
137	SAMT CO LTD	5065	286781			X	
138	SANSHIN ELECTRONICS CO LTD	5065	208795			X	

No.	Resultados de Búsqueda			compañías aceptadas como comparables	Filtros		
	Nombre	Código SIC	Global Company Key (GVKEY)		Investigación y Desarrollo	Pérdidas Operativas	Filtros Cualitativos
	# de compañías			5	23	92	29
139	SAS DRAGON HLDGS LTD	5065	217877			X	
140	SATORI ELECTRIC CO LTD	5065	202479		X		
141	SCIENTECH CORP	5065	312340		X		
142	SENSHU ELECTRIC CO LTD	5063	205512				X
143	SENTRONIC INTL CORP	5065	278985			X	
144	SERIAL SYSTEM LTD	5065	205609				X
145	SHENZHEN AISIDI CO LTD	5065	294595		X		
146	SHIH HER TECHNOLOGIES INC	5065	282760		X		
147	SHINDEN HIGHTEX CORP	5065	319378		X		
148	SHINKO SHOJI CO LTD	5065	202991			X	
149	SIIX CORP	5065	231123				X
150	SILTRONTECH ELECTRONICS CORP	5065	278984		X		
151	SIS MOBILE HOLDINGS	5065	319010			X	
152	SMART-CORE HOLDINGS LTD	5065	322580		X		
153	SOFTLOGIC HOLDINGS LTD	5065	298309			X	
154	SOLAR AS	5063	250951				X
155	SOLEKIA LTD	5065	201951			X	
156	SOLID STATE	5065	210009		X		
157	SOUTH ELECTRONICS	5065	275630			X	
158	STG INTERNATIONAL LTD	5065	312124			X	
159	SUNNIC TECH & MERCHT INC	5065	277949		X		
160	SUNRISE SHARES HOLDINGS LTD	5063	206853			X	
161	SUNY CELLULAR COMMUNICATION	5065	9501			X	
162	SUPREME ELECTRONICS CO LTD	5065	278997		X		
163	SUZHOU INDUST PARK HESHUN EL	5063	295691		X		
164	SUZUDEN CORP	5065	211925			X	
165	SYNERGY GROUP HOLDINGS INTL	5063	319430		X		
166	TACHIBANA ELETECH CO LTD	5063	205518			X	
167	TAIWAN KONG KING CO LTD	5065	273158		X		
168	TAKACHIHO KOHEKI CO LTD	5065	241697		X		
169	TANAKA CO LTD	5063	232696			X	
170	TELECHOICE INTL LTD	5065	271006				X
171	TELSYS LTD ELECTRONIC ENGR	5065	244700			X	
172	TESSCO TECHNOLOGIES INC	5065	30714			X	
173	TIM S.A.	5063	270932			X	
174	TIPHONE MOBILE INDONESIA TBK	5065	311494			X	
175	TIRA AUSTENITE	5063	209047			X	
176	TOKAI ELECTRONICS CO LTD	5065	206026			X	
177	TOKYO ELECTRON DEVICE LTD	5065	255229		X		
178	TOMEN DEVICES CORP	5065	252279			X	
179	TOSHIN GROUP CO LTD	5063	255208			X	
180	TOYO CORP	5065	220130		X		
181	TRICOR PLC	5065	207240			X	
182	TT INTERNATIONAL LTD	5065	242877			X	
183	TWZ CORPORATION PUBLIC	5065	274526				X
184	UNIQUEST CORP	5065	274121		X		
185	UNITRONTECH CO LTD	5065	321219		X		
186	UNIVERSAL OFFICE AUTOMATION	5065	235819			X	
187	V-TAC TECHNOLOGY CO LTD	5065	257140		X		
188	VALLIANZ HOLDINGS LTD	5065	235819				X
189	VITEC HOLDINGS CO LTD	5065	235819			X	
190	WILLAS-ARRAY ELECTRONICS LTD	5065	246883			X	
191	WPG HOLDINGS	5065	274455				X
192	WT MICROELECTRONICS CO LTD	5065	247498		X		
193	WUHAN P&S INFORMATION TECH	5065	296863		X		
194	XO INFOTECH LTD	5065	312711			X	
195	YLEISELEKTRONIIKKA OYJ	5065	211873				X
196	YOGYA ENTERPRISES LTD	5065	319554			X	
197	ZAOH CO LTD	5063	204362		X		
198	ZENITRON CO LTD	5065	256188		X		

Fuente: Base de datos Compustat Global
Elaborado por el autor

9.2 ANEXO II – Información Financiera de las compañías Comparables

ANIXTER INTERNATIONAL INC.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

(In millions, except per share amounts)	Years Ended December 29, 2017	December 30, 2016	January 1, 2016
Net sales	**$ 7,927.4**	**$ 7,622.8**	**$ 6,190.5**
Cost of goods sold	6,356.4	6,074.8	4,850.0
Gross profit	**1,571.0**	**1,548.0**	**1,340.5**
Operating expenses	1,257.9	1,262.7	1,072.7
Operating income	**313.1**	**285.3**	**267.8**
Other expense:			
Interest expense	(74.7)	(78.7)	(63.8)
Other, net	(0.8)	(9.1)	(21.1)
Income from continuing operations before income taxes	237.6	197.5	182.9
Income tax expense from continuing operations	128.6	76.4	86.0
Net income from continuing operations	**109.0**	**121.1**	**96.9**
(Loss) income from discontinued operations before income taxes	—	(0.1)	11.9
(Loss) gain on sale of business	—	(0.7)	41.0
Income tax (benefit) expense from discontinued operations	—	(0.2)	22.2
Net (loss) income from discontinued operations	**—**	**(0.6)**	**30.7**
Net income	**$ 109.0**	**$ 120.5**	**$ 127.6**
Income (loss) per share:			
Basic:			
Continuing operations	$ 3.24	$ 3.63	$ 2.92
Discontinued operations	—	(0.02)	0.92
Net income	**$ 3.24**	**$ 3.61**	**$ 3.84**
Diluted:			
Continuing operations	$ 3.21	$ 3.61	$ 2.90
Discontinued operations	—	(0.02)	0.91
Net income	**$ 3.21**	**$ 3.59**	**$ 3.81**
Basic weighted-average common shares outstanding	**33.6**	**33.4**	**33.2**
Effect of dilutive securities:			
Stock options and units	0.4	0.2	0.2
Diluted weighted-average common shares outstanding	**34.0**	**33.6**	**33.4**

ANIXTER INTERNATIONAL INC.
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

(In millions, except share and per share amounts)	December 29, 2017	December 30, 2016
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	$ 116.0	$ 115.1
Accounts receivable, net	1,434.2	1,353.2
Inventories	1,238.7	1,178.3
Other current assets	44.9	41.9
Total current assets	2,833.8	2,688.5
Property and equipment, at cost	376.9	343.4
Accumulated depreciation	(222.6)	(203.1)
Property and equipment, net	154.3	140.3
Goodwill	778.1	764.6
Intangible assets, net	378.8	415.4
Other assets	107.2	84.8
Total assets	**$ 4,252.2**	**$ 4,093.6**
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
Current liabilities:		
Accounts payable	$ 1,081.6	$ 1,006.0
Accrued expenses	269.2	257.9
Total current liabilities	1,350.8	1,263.9
Long-term debt	1,247.9	1,378.8
Other liabilities	194.5	158.7
Total liabilities	**2,793.2**	**2,801.4**
Stockholders' equity:		
Common stock - $1.00 par value, 100,000,000 shares authorized, 33,657,466 and 33,437,882 shares issued and outstanding at December 29, 2017 and December 30, 2016, respectively	33.7	33.4
Capital surplus	278.7	261.8
Retained earnings	1,356.9	1,247.9
Accumulated other comprehensive loss:		
Foreign currency translation	(123.2)	(153.9)
Unrecognized pension liability, net	(87.1)	(97.0)
Total accumulated other comprehensive loss	(210.3)	(250.9)
Total stockholders' equity	**1,459.0**	**1,292.2**
Total liabilities and stockholders' equity	**$ 4,252.2**	**$ 4,093.6**

Communication & System Solution Public Company Limited and its subsidiaries
Statement of financial position

As at 31 December 2017

	Note	Consolidated financial statements 2017	2016
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents		262,972,857	458,371,436
Trade and other receivables	7	1,837,649,654	1,868,927,838
Inventories	8	661,918,903	648,842,966
Other current assets		15,795,687	12,147,426
Total current assets		2,778,337,101	2,988,289,666
Non-current assets			
Restricted bank deposits		183,368,633	180,758,633
Investments in subsidiaries	9	-	-
Investment in associated company	10	25,815,829	-
Property, plant and equipment	11	409,354,503	439,836,111
Goodwill	12	156,497,121	156,497,121
Other intangible assets	13	24,741,439	48,756,397
Deferred tax assets	24	20,993,619	22,469,866
Other non-current assets		7,298,496	6,770,858
Total non-current assets		828,069,640	855,088,986
Total assets		3,606,406,741	3,843,378,652

Communication & System Solution Public Company Limited and its subsidiaries
Statement of financial position (continued)

As at 31 December 2017

	Note	Consolidated financial statements 2017	2016
Liabilities and shareholders' equity			
Current liabilities			
Short-term loans from financial institutions	14	344,826,191	150,455,223
Trade and other payables	15	1,175,267,980	1,614,857,866
Accrued costs		197,485,595	151,919,593
Current portion of long-term loans	17	28,200,000	28,200,000
Current portion of liabilities under finance lease agreements	18	6,458,702	8,859,435
Income tax payable		14,647,407	12,108,844
Other current liabilities		19,192,283	12,108,090
Total current liabilities		1,786,078,158	1,978,509,051
Non-current liabilities			
Long-term loans, net of current portion	17	44,740,000	72,940,000
Liabilities under finance lease agreements, net of current portion	18	12,808,854	12,341,206
Deferred tax liabilities	24	5,796,361	15,557,927
Provision for long-term employee benefits	19	40,264,225	34,739,183
Total non-current liabilities		103,609,440	135,578,316
Total liabilities		1,889,687,598	2,114,087,367

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME

Year ended 30 June 2017

	Notes	2017 HK$'000	2016 HK$'000
REVENUE	5	1,867,924	2,237,932
Cost of sales		(1,702,262)	(2,058,137)
Gross profit		165,662	179,795
Other income and gains, net	5	7,479	5,756
Selling and distribution costs		(60,359)	(64,402)
Administrative expenses		(93,972)	(93,377)
Other expenses, net		(3,040)	(6,015)
Finance costs	7	(2,671)	(2,258)
Share of profit of an associate	15(b)	1,055	654
PROFIT BEFORE TAX	6	14,154	20,153
Income tax expense	8	(6,452)	(9,055)
PROFIT FOR THE YEAR		7,702	11,098
Other comprehensive income			
Item to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:			
Exchange differences on translation of foreign operations		(1,088)	(12,651)
Item not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:			
Revaluation of land and buildings, net of deferred tax	11	46,407	63,220
OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR, NET OF TAX		45,319	50,569
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR		53,021	61,667
Profit for the year attributable to:			
Owners of the Company		8,283	13,651
Non-controlling interests		(581)	(2,553)
		7,702	11,098
Total comprehensive income attributable to:			
Owners of the Company		53,918	64,364
Non-controlling interests		(897)	(2,697)
		53,021	61,667

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

30 June 2017

	Notes	2017 HK$'000	2016 HK$'000
NON-CURRENT ASSETS			
Property, plant and equipment	11	470,190	458,643
Investment properties	12	30,942	30,071
Goodwill	13	2,098	2,098
Investment in an associate	15	1,828	1,148
Financial asset at fair value through profit or loss	16	1,663	2,401
Deferred tax assets	26	3,658	1,649
Factored trade receivables	19	1,900	2,850
Prepayments	20	349	598
Trade receivable	18	5,819	9,106
Total non-current assets		518,447	508,564
CURRENT ASSETS			
Financial assets at fair value through profit or loss	16	9,939	–
Inventories	17	134,950	194,016
Trade and bills receivables	18	383,801	370,082
Factored trade receivables	19	7,192	1,566
Prepayments, deposits and other receivables	20	51,878	86,918
Forward currency contracts	21	873	347
Income tax recoverable		–	17
Cash and cash equivalents	22	56,950	34,148
Total current assets		645,583	687,094
CURRENT LIABILITIES			
Trade payables	23	197,459	201,593
Other payables and accruals	23	89,777	91,690
Income tax payable		9,599	10,145
Interest-bearing bank and other borrowings	24	94,977	141,121
Total current liabilities		391,812	444,549
NET CURRENT ASSETS		253,771	242,545
TOTAL ASSETS LESS CURRENT LIABILITIES		772,218	751,109
NON-CURRENT LIABILITIES			
Other borrowings	24	3,853	2,888
Deferred tax liabilities	26	79,848	70,823
Total non-current liabilities		83,701	73,711
Net assets		688,517	677,398

5.2.1 Consolidated financial statements as of December 31, 2017

Consolidated income statement

		FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31,	
(in millions of euros)	NOTE	2017	2016
Sales	6	13,310.1	13,162.1
Cost of goods sold		(10,045.9)	(9,989.3)
Gross profit		**3,264.2**	**3,172.8**
Distribution and administrative expenses	7	(2,688.9)	(2,651.8)
Operating income before other income and expenses		**575.3**	**521.0**
Other income	9	7.1	5.6
Other expenses	9	(260.1)	(129.5)
Operating income		**322.3**	**397.0**
Financial income		2.3	2.0
Interest expense on borrowings		(91.9)	(104.3)
Non-recurring redemption costs		(18.8)	(16.3)
Other financial expenses		(37.6)	(27.7)
Net financial expenses	*10*	*(145.9)*	*(146.3)*
Net income before income tax		**176.4**	**250.7**
Income tax	11	(71.5)	(116.4)
Net income from continuing operations		**104.9**	**134.3**
Portion attributable:			
to the equity holders of the parent		105.8	137.9
to non-controlling interests		(0.9)	(3.6)
Earnings per share:			
Basic earnings per share (in euros)	19	0.35	0.46
Fully diluted earnings per share (in euros)	19	0.35	0.46

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated balance sheet

		AS OF DECEMBER 31,	
(in millions of euros)	NOTE	2017	2016
ASSETS			
Goodwill	12.1	3,914.9	4,300.2
Intangible assets	12.1	1,049.7	1,109.5
Property, plant and equipment	12.2	272.0	282.4
Long-term investments	12.3	38.0	41.8
Deferred tax assets	11.2	95.9	128.4
Total non-current assets		**5,370.4**	**5,862.3**
Inventories	13.1	1,543.8	1,579.3
Trade accounts receivable	13.2	2,077.0	2,187.3
Current tax assets		48.1	23.5
Other accounts receivable	13.3	495.8	489.6
Assets held for sale		-	0.3
Cash and cash equivalents	14	563.6	619.3
Total current assets		**4,728.3**	**4,899.3**
Total assets		**10,098.7**	**10,761.6**
EQUITY			
Share capital	16	1,516.7	1,514.5
Share premium	16	1,559.2	1,561.2
Reserves and retained earnings		1,085.5	1,302.4
Total equity attributable to equity holders of the parent		**4,161.4**	**4,378.1**
Non-controlling interests		2.2	5.2
Total equity		**4,163.6**	**4,383.3**
LIABILITIES			
Interest bearing debt (non-current part)	22	2,450.5	2,195.1
Net employee defined benefit liabilities	21.2	319.9	338.5
Deferred tax liabilities	11.2	173.7	240.0
Provision and other non-current liabilities	20	56.3	84.8
Total non-current liabilities		**3,000.5**	**2,858.3**
Interest bearing debt (current part)	22	155.5	603.6
Accrued interest	22	6.3	6.3
Trade accounts payable		2,034.8	2,179.0
Income tax payable		34.8	37.5
Other current liabilities	24	703.2	693.5
Total current liabilities		**2,934.6**	**3,519.9**
Total liabilities		**5,935.0**	**6,378.3**
Total equity and liabilities		**10,098.7**	**10,761.6**

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

WESCO INTERNATIONAL, INC. AND SUBSIDIARIES

CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME AND COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)

	Year Ended December 31,		
	2017	2016	2015
	(In thousands, except per share data)		
Net sales	$ 7,679,021	$ 7,336,017	$ 7,518,487
Cost of goods sold (excluding depreciation and amortization)	6,194,366	5,887,814	6,024,826
Selling, general and administrative expenses	1,099,748	1,049,286	1,054,951
Depreciation and amortization	64,017	66,858	64,968
Income from operations	320,890	332,059	373,742
Interest expense, net	68,450	76,575	69,832
Loss on debt redemption (Note 7)	—	123,933	—
Income before income taxes	252,440	131,551	303,910
Provision for income taxes (Note 9)	89,307	30,431	95,537
Net income	163,133	101,120	208,373
Less: Net loss attributable to noncontrolling interests	(327)	(468)	(2,314)
Net income attributable to WESCO International, Inc.	$ 163,460	$ 101,588	$ 210,687
Other comprehensive income (loss):			
Foreign currency translation adjustments	85,762	38,275	(225,795)
Post retirement benefit plan adjustments, net of tax (Note 11)	(6,381)	(2,485)	4,532
Comprehensive income (loss) attributable to WESCO International, Inc.	$ 242,841	$ 137,378	$ (10,576)
Earnings per share attributable to WESCO International, Inc. (Note 10)			
Basic	$ 3.42	$ 2.30	$ 4.85
Diluted	$ 3.38	$ 2.10	$ 4.18

The accompanying notes are an integral part of the consolidated financial statements.

WESCO INTERNATIONAL, INC. AND SUBSIDIARIES

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

	As of December 31,	
	2017	2016
	(In thousands, except share data)	
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	$ 117,953	$ 110,131
Trade accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of $21,313 and $22,007 in 2017 and 2016, respectively	1,170,080	1,034,402
Other accounts receivable	101,229	85,019
Inventories	956,148	821,441
Income taxes receivable (Note 2)	23,250	5,725
Prepaid expenses and other current assets (Note 2)	40,189	46,360
Total current assets	2,408,849	2,103,078
Property, buildings and equipment, net (Note 6)	156,445	157,607
Intangible assets, net (Note 3)	367,104	393,362
Goodwill (Notes 2 and 3)	1,771,877	1,730,950
Deferred income taxes (Note 9)	24,203	15,803
Other assets	6,990	31,041
Total assets	$ 4,735,468	$ 4,431,841
Liabilities and Stockholders' Equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	$ 799,520	$ 684,721
Accrued payroll and benefit costs (Note 11)	72,686	49,250
Short-term debt (Note 7)	34,075	20,920
Current portion of long-term debt (Note 7)	1,224	1,218
Bank overdrafts	37,644	29,384
Income taxes payable (Note 2)	9,712	9,881
Other current liabilities	86,108	78,425
Total current liabilities	1,040,969	873,799
Long-term debt, net of debt discount and debt issuance costs of $14,224 and $17,278 in 2017 and 2016, respectively (Note 7)	1,313,261	1,363,135
Deferred income taxes (Notes 2 and 9)	136,858	168,245
Other noncurrent liabilities	128,237	63,031
Total liabilities	$ 2,619,325	$ 2,468,210
Commitments and contingencies (Note 13)		
Stockholders' Equity:		
Preferred stock, $.01 par value; 20,000,000 shares authorized, no shares issued or outstanding (Note 8)	—	—
Common stock, $.01 par value; 210,000,000 shares authorized, 59,045,762 and 58,817,781 shares issued and 47,009,540 and 48,611,497 shares outstanding in 2017 and 2016, respectively (Note 8)	591	588
Class B nonvoting convertible common stock, $.01 par value; 20,000,000 shares authorized, 4,339,431 issued and no shares outstanding in 2017 and 2016, respectively	43	43
Additional capital	999,156	986,020
Retained earnings (Note 2)	2,079,697	1,914,757
Treasury stock, at cost; 16,375,653 and 14,545,715 shares in 2017 and 2016, respectively	(647,158)	(542,537)
Accumulated other comprehensive loss (Note 2)	(312,590)	(391,971)
Total WESCO International, Inc. stockholders' equity	2,119,739	1,966,900
Noncontrolling interests	(3,596)	(3,269)
Total stockholders' equity	2,116,143	1,963,631
Total liabilities and stockholders' equity	$ 4,735,468	$ 4,431,841

The accompanying notes are an integral part of the consolidated financial statements.

9.3 ANEXO III – Cálculo de Rango Intercuartil

Cálculo de márgenes obtenidos por cada compañía

		compañías Comparables				
		1	2	3	4	5
	Cablec	Anixter	COMM	Karin	REXEL	WESCO
	Ecuador	Estados Unidos	Tailandia	Singapur	Francia	Estados Unidos
	U.S DOLLAR	US$ (Millones)	Bath	HK $	Euros (Millones)	US$ (Millones)
	2017	2017	2017	2017	2017	2017
Ventas	28,029.97	7,927.40	4,462,486,924.00	1,867,924.00	13,310.10	7,679,021.00
Costo de Ventas	25,292.72	6,356.40	2,900,957,975.00	1,702,262.00	10,045.90	6,194,366.00
Utilidad bruta	2,737.24	1,571.00	1,561,528,949.00	165,662.00	3,264.20	1,484,655.00
Gastos operaciones	1,921.54	1,257.90	1,300,286,866.00	148,837.00	2,941.90	1,163,765.00
Utilidad operacional	***815.71***	***313.10***	***261,242,083.00***	***16,825.00***	***322.30***	***320,890.00***
MO sin ajustes	**2.91%**	**3.95%**	**5.85%**	**0.90%**	**2.42%**	**4.18%**

Se ordenan los valores de forma ascendente

N°	Compañía	MO
1	Karin	0.90%
2	REXEL	2.42%
3	Anixter	3.95%
4	WESCO	4.18%
5	COMM	5.85%

Cálculo de número de orden y valor de la mediana

Cálculo mediana (Q2)	
(Número de datos + 1) / 2	3
Valor de mediana	3.95%

Cálculo de número de orden y valor del primer cuartil

Cálculo primer cuartil (Q1)	
(Num orden mediana + 1) / 2	2
Valor de mediana	2.42%

Cálculo de número de orden y valor del tercer cuartil

Cálculo tercer cuartil (Q3)	
(Num orden mediana - 1) + Num orden Q1	4
Valor de mediana	4.18%

Resultados

	MO
Valor mínimo observado	0.90%
Cuartil Inferior (Q1)	2.42%
Cablec	2.91%
Mediana (Q2)	3.95%
Cuartil superior (Q3)	4.18%
Valor máximo observado	5.85%

Fuente: Elaborado por el autor
(SRI, 2017)

9.4 ANEXO IV – Detalle de Códigos SIC

Código (SIC)	Descripción	Detalle
5039	Construction Materials, Not Elsewhere Classified	Establecimientos dedican principalmente a la distribución al por mayor de casas móviles y de materiales de construcción, no clasificados en otra parte, incluyendo edificios prefabricados y vidrio. Establecimientos de venta de materiales de construcción para el público en general y conocido como venta al por menor en el comercio al por menor se clasifican en Comercio, Industria 5211. Los establecimientos que se dedican principalmente en la comercialización de productos metálicos estructurales pesadas se clasifican en la Industria 5051. Carpintería metálica arquitectónica-mayorista Toldos-mayorista Esgrima y accesorios de cable al por mayor Vidrio plano: a excepción del automóvil-mayorista almacenamiento de granos bins-al por mayor Metálicas edificios-al por mayor Casas móviles-mayorista -Placa de vidrio al por mayor Prefabricadas edificios-al por mayor Tanques sépticos-mayorista conjuntos estructurales prefabricados: no sea de madera-al por mayor Ventana de vidrio al por mayor
5051	Metals Service Centers and Offices	Los establecimientos dedicados principalmente en productos de metal de marketing semiacabado, excepto los metales preciosos. Establecimientos en esta industria pueden operar con los centros de servicio (metales) almacenes o sin almacenes (oficinas de venta de los metales). Los establecimientos que se dedican principalmente en la comercialización de metales preciosos se clasifican en la Industria 5094. Barras de aluminio, varillas, lingotes, láminas, tubos, placas, etc.-al por mayor Ánodo de metal-al por mayor ataduras de balas, alambre-al por mayor Bares, metal-al por mayor Teniendo pilas, hierro y acero-al por mayor plato negro, hierro y acero al por mayor Colada de hierro en bruto y acero al por mayor de refuerzo de hormigón bares-al por mayor Las planchas de cobre, placas, barras, varillas, tubos, etc.-al por mayor Ferroaleaciones-mayorista Piezas de forja, ferroso-al por mayor Formas, la construcción de hormigón de acero al por mayor Productos de Fundición-mayorista Lingotes-mayorista Hierro y acero al por mayor de productos planos Hierro y acero semiacabado de productos al por mayor Plomo-mayorista Mercurio-mayorista Metales preciosos, excepto-mayorista Clavos-mayorista metales no ferrosos, excepto hojas por ejemplo preciosos, barras, varillas-al por mayor El arrabio-mayorista Viruta, hierro y acero-al por mayor Tubos y tuberías, de acero al por mayor Tubería, de hierro fundido-mayorista Las placas, metal-al por mayor Rieles y accesorios al por mayor malla de refuerzo, alambre-al por mayor Rods, metal-al por mayor Sheets, galvanizado o de otros recubierto-al por mayor Sheets, metal-al por mayor

Código (SIC)	Descripción	Detalle
		Acero al por mayor Strip, metal-al por mayor Perfiles de hierro y de acero al por mayor Terneplate-mayorista De estaño y de base de estaño metales, formas, formularios, etc.-al por mayor de hojalata bares-al por mayor Estaño placa-al por mayor Pista picos-al por mayor Tubing, metal-al por mayor Alambre varillas-al por mayor La cuerda de alambre o cable, sin aislar-mayorista Alambre de cribado por mayor Alambre, sin aislar-mayorista Zinc por mayor
5064	Electrical Appliances, Television and Radio Sets	Los establecimientos dedicados principalmente en la distribución al por mayor de radio y los aparatos de televisión que recibe, otros equipos de sonido o vídeo electrónicos domésticos, unidades de habitación de aire acondicionado autónomos, y aparatos eléctricos de uso doméstico. También se incluyen los establecimientos dedicados principalmente en la distribución al por mayor de artículos para el hogar electricos de lavandería y refrigeradores y congeladores. Unidades de aire acondicionado de la habitación, autónomo de mayorista contestadores automáticos, teléfono-al por mayor Las secadoras de ropa, hogar: electricidad y gas-mayorista Lavavajillas, hogar: eléctrico al por mayor aparatos eléctricos, hogar-mayorista artículos para el hogar eléctricos de uso doméstico y ventiladores de mayorista Eléctricos hierros al por mayor Cocinas eléctricas-mayorista Maquinillas de afeitar eléctricas-mayorista el lavado de las máquinas eléctricas-mayorista Congeladores, hogar-mayorista trituradores de basura, eléctrico al por mayor Humidificadores y deshumidificadores, portátil al por mayor Planchadoras, hogar: eléctrico al por mayor Los hornos de microondas, hogar-mayorista vehículos de motor radios por mayor Cafeteras, eléctrico al por mayor Phonographs, excepto que funciona con monedas-al por mayor Las radios, que reciben solamente, hogar y automotriz-mayorista Refrigeradores, los hogares: eléctricas y de gas al por mayor máquinas de coser, los hogares: eléctrico al por mayor Equipo estéreo-mayorista Estufas, la cocina o la calefacción, la casa-eléctrico al por mayor jugadores y grabadoras de cinta, hogar-mayorista Televisores-mayorista Cepillos de dientes, eléctrico al por mayor aspiradoras, hogar-mayorista discos de vídeo-jugadores al por mayor planchas de gofres, eléctrico al por mayor lavadoras, hogar eléctrico al por mayor Los calentadores de agua eléctricos-al por mayor
5084	Industrial Machinery and Equipment	Establecimientos dedican principalmente a la distribución al por mayor de maquinaria y equipo industrial, no clasificados en otra parte. Espacios en blanco, consejos e insertos-mayorista Husillos-mayorista maquinaria de fabricación de cemento-mayorista Motosierras-mayorista procesamiento Citrus maquinaria de venta al por mayor

Código (SIC)	Descripción	Detalle
		Compresores, excepto aire acondicionado y refrigeración-mayorista instrumentos y accesorios de control, industrial al por mayor Transportadoras sistemas de venta al por mayor Escariados-mayorista Avellanados-mayorista Grúas, industrial al por mayor separadores de crema, con excepción de la granja al por mayor maquinaria y equipos de trituración, industrial al por mayor Los productos lácteos fabricación de maquinaria-mayorista Torres de perforación por mayor Muere, metalurgia-mayorista Los motores diesel y partes de motores industriales-mayorista Perforación bits de venta al por mayor Aparatos elevadores por mayor Los aficionados, industrial al por mayor fabricación de productos de alimentos al por mayor de maquinaria de equipos de intercambio de calor industriales-mayorista Placas-mayorista Polipastos por mayor instrumentos y que indica los accesorios-mayorista Plantillas-mayorista Las escaleras de un mayorista Carretillas elevadoras-mayorista Máquina-herramienta accesorios al por mayor Máquinas-herramientas-mayorista Machinists'precision de medición de herramientas por mayor manejo de equipos de venta al por mayor de materiales Medición y pruebas de equipos, eléctricos, excepto maquinaria y equipos de refinación de metal-mayorista Metalúrgico-mayorista Instrumento de máquinas herramientas: brocas, machos, moldes, muelas abrasivas, y Los productos lácteos de fabricación de maquinaria y equipo-mayorista Aceite de máquinas de refinación, equipos y suministros-mayorista Aceite de maquinaria bien, equipo y suministros-mayorista Suministro de aceite así casas-mayorista Máquinas y equipos de venta al por mayor equipo de pulverización de pintura, industrial-al por mayor La fabricación de papel maquinaria de mayorista maquinaria de la planta de energía, exceptuando la eléctrica-al por mayor Impresión comercializa maquinaria, equipos y suministros-mayorista Pulp (madera) de fabricación de maquinaria-al por mayor maquinaria y equipos de pulverización, industrial al por mayor Bombas y equipos de bombeo, industrial al por mayor Escariadores-mayorista Recapitulando maquinaria para neumáticos de venta al por mayor instrumentos y accesorios de grabación-mayorista maquinaria y equipos de control, industrial al por mayor máquinas de coser industriales, al por mayor la fabricación y reparación del calzado-mayorista maquinaria y equipo de fundición-mayorista Apiladores, industrial al por mayor Al tocar los accesorios-mayorista Máquinas y equipos textiles-mayorista Herramientas de roscado-mayorista Portaherramientas (por ejemplo, mandriles, torretas) wholesale Tractores, industrial al por mayor Remolques industrial al por mayor Camiones, industrial al por mayor Brocas-mayorista bombas de agua industriales-mayorista

Código (SIC)	Descripción	Detalle
		Soldadura: máquinas y equipos-mayorista Cabrestantes-mayorista Maquinaria de carpintería-mayorista
5085	Industrial Supplies	Establecimientos dedican principalmente a la distribución al por mayor de suministros industriales, no clasificados en otra parte. Abrasivos-mayorista Barriles, nuevos y reacondicionados-mayorista Los cojinetes de mayorista Bort-mayorista Bottlers'supplies: tapas, botellas, etc.-al por mayor Botellas de cristal o plástico-al por mayor Box-Shooks por mayor Cajas, jaulas, etc., que no sean de papel al por mayor Latas de frutas y verduras al por mayor, Cadena, la potencia de transmisión-mayorista Tonelería Stock-mayorista Cordaje-mayorista Corcho-mayorista Las cajas, excepto papel-al por mayor Las coronas y los cierres, metal-al por mayor Diamantes industriales: natural y crudo por mayor Tambores, nuevos y reacondicionados-mayorista Juntas-mayorista Engranajes-mayorista Botellas de cristal-mayorista Ojales-mayorista Manguera, cantando a todo pulmón, y el embalaje industrial al por mayor pistones hidráulicos y neumáticos y válvulas-al por mayor Industriales accesorios-mayorista hilo de coser industrial-mayorista Industriales llantas de mayorista Tinta, printers'-mayorista Lapidaria equipo al por mayor correas de cuero, embalaje-mayorista Mill suministros al por mayor Cubos, metal-al por mayor Pistones y válvulas, industrial-al por mayor suministros de transmisión de energía, mecánica-mayorista Material refractario-al por mayor Cuerda, excepto alambre de cuerda-al por mayor productos de caucho, mecánica-mayorista Sellos, empaques y embalaje-mayorista Piñones-mayorista Textiles printers'supplies-mayorista Bramante-mayorista Válvulas y accesorios, excepto plumbers'-al por mayor
5060	Electrical Goods	Incluye los códigos: 5063 Aparatos y material de cableado eléctrico, Suministros y Materiales de Construcción 5064 Artículos electrodomésticos, aparatos de radio y televisión 5065 Piezas y equipos electrónicos, no clasificados en otra
5063	Electrical Apparatus and Equipment Wiring Supplies, and Construction Materials	Los establecimientos dedicados principalmente en la distribución al por mayor de equipos de energía eléctrica para la generación, transmisión, distribución, o control de la energía eléctrica; materiales de construcción eléctricos para líneas de transmisión de energía fuera de y para los sistemas eléctricos; y eléctrico lámparas y bombillas. contratistas de la construcción se dedican principalmente a la instalación de equipos y sistemas eléctricos de sus propias acciones se clasifican en Construcción, Industria 1731. señal de alarma sistemas de venta al por mayor

Código (SIC)	Descripción	Detalle
		Las baterías, excepto automóviles-mayorista Cajas y accesorios, eléctrica-al por mayor barras colectoras y trolebuses conductos-mayorista Cable conducto-al por mayor Condensadores, excepto electrónico de venta al por mayor Disyuntores-mayorista Cable coaxial-mayorista Conductos y canalizaciones-mayorista materiales de construcción, eléctricos: interiores y exteriores de mayoristas Equipo de distribución, eléctrico-al por mayor Linternas al por mayor Fusibles y accesorios al por mayor Generadores, eléctricos-mayorista Colgantes y dispositivos de fijación, eléctrico-al por mayor motores industriales controles por mayor Aisladores, eléctrica-al por mayor Bulbos de lámpara-al por mayor bombillas, eléctrico al por mayor Luminarias: residenciales, comerciales, industriales y al por mayor Agarraderas y conectores, eléctrica-al por mayor controles de motor, eléctrico-al por mayor Motores eléctricos-mayorista Este tipo de cuadro-al por mayor línea de postes de hardware por mayor equipos de transmisión de potencia, eléctrico al por mayor Receptáculos, eléctrica-al por mayor Los relés de mayorista Interruptores de seguridad-mayorista equipo de acometida, eléctrico-mayorista Equipo de señalización, eléctrico-mayorista Acumuladores, industrial al por mayor Los cuadros de distribución, de distribución eléctrica-al por mayor Interruptores, excepto electrónico de venta al por mayor Celdas de mayorista Interruptores-mayorista Transformadores eléctricos, excepto: electrónica al por mayor equipos de transmisión, eléctrica-al por mayor Unidad subestaciones-mayorista La cuerda de alambre o cable,-aislada al por mayor Alambre, aislada al por mayor Dispositivos de cableado-al por mayor materiales de cableado, interior-al por mayor Cableado suministros al por mayor
5065	Electronic Parts and Equipment, Not Elsewhere Classified	Los establecimientos dedicados principalmente en la distribución al por mayor de piezas electrónicas y equipos de comunicación electrónica, no clasificados en otra parte, como el teléfono y el equipo telegráfico; de radiodifusión y televisión y equipo de comunicaciones; y equipos de intercomunicación. Establecimientos que se dedican principalmente a la distribución al por mayor de radio y aparatos de televisión, fonógrafos, y otros equipos de sonido o vídeo doméstico se clasifican en la Industria 5064. comunicaciones de radioaficionados equipo al por mayor Condensadores, electrónica-al por mayor Cassettes, grabación por mayor Cátodo de imagen de rayos tubos de venta al por mayor Citizens'band radios por mayor Bobinas, electrónica-al por mayor equipos de comunicaciones, a excepción de los hogares-mayorista Condensadores, electrónica-al por mayor Conectores electrónicos-mayorista Diodos por mayor Disquetes-mayorista

Código (SIC)	Descripción	Detalle
		Electrónicos piezas al por mayor Tubos electrónicos: recepción, transmisión y mayorista-industrial equipo Intercomunicaciones, electrónico-al por mayor grabación de cinta magnética al por mayor Módems por mayor megafonía equipos de venta al por mayor partes y accesorios de radio-mayorista Rectificadores, electrónica-al por mayor Resistencias, electrónica-al por mayor Dispositivos semiconductores-al por mayor Cintas, audio y video grabación por mayor Telegraph equipo al por mayor Equipos de telefonía-mayorista de recepción de televisión y la transmisión de los tubos de venta al por mayor Transformadores, electrónica al por mayor Transistores de mayorista Transmisores-mayorista

Fuente: (Occupational Safety and Health Administration, 2019)

9.5 ANEXO V – Información de análisis efectuado por asesor externo

Análisis de la Rentabilidad Global

Criterios utilizados
Método Aplicado: TNMM
Indicador: ROS
Países de la búsqueda: Países Americanos
Bases de la búsqueda: La base de datos utilizada para la búsqueda es enero 2018. La actualización de la información financiera fue al 16 de marzo de 2018
SIC'S Utilizados: 5039: Electrical apparatus and equipment wiring supplies and construction materials whosale dealing in 5051: Metals service and offices whosale dealing in 5063: Electrical apparatus and equipment writing supplies and construction materials whosale dealing in 5064: Electrical appliances, televisión and radio sets whosale dealing in 5065: Electronic parts and equipment, not elsewhere classified whosale dealing in 5084: Industrial machinery and equipment whosale dealing in 5085: Industrial supplies whosale dealing in

Compañías comparables	País
Anixter International Inc.	Estados Unidos
Arrow Electronics, Inc.	Estados Unidos
Lawson Products, Inc.	Estados Unidos
Russel Metals Inc.	Canadá

Contenido | Disclaimer | Antecedentes | Detalle de Operaciones | Análisis económico | Conclusiones

Análisis de la Rentabilidad Global

Información financiera de la Compañía – diciembre 2017

Estado de Resultados – diciembre 2017*	
Concepto	**Importe Miles de USD**
Ventas (a)	27.935.456,49
(-) Costo de Ventas (b)	25.118.620,30
(=) Utilidad Bruta (c) = (a) – (b)	**2.816.836,19**
(-) Gastos Administrativos (d)	1.983.160,59
(+) Otros ingresos	0,00
(-) Otros egresos	(94.034,26)
(=) Utilidad Operativa (e) = (c) – (d)	**927.709,86**
ROS sin ajustar**	3,32%
ROS ajustado	2,41%

** La presente información financiera incluye ajustes extraordinarios.*

***ROS: Return On Sales(Utilidad Operativa/Ventas Totales)*

Análisis de la Rentabilidad Global

Detalle de los Ajustes Extraordinarios efectuados

Detalle de ajustes extraordinarios FY2017*	
Detalle	**Valor USD**
ISD pagado por sub partida arancelaria eliminada de lista de crédito tributario (se excluye de los gastos)	94.034,26
Venta inventario obsoleto (se excluye de los ingresos)	355.030,70
Costo de venta inventario obsoleto (se excluye de los costos)	725.275,40

** Información cuantificada y proporcionada por la Compañía.*

Contenido | Disclaimer | Antecedentes | Detalle de Operaciones | Análisis económico | Conclusiones

Análisis de la Rentabilidad Global

ROS			
Rango sin ajustar		Rango ajustado	
CS	4,00%	CS	3,18%
M	3,94%	**M**	3,17%
CI	3,88%	CI	3,17%
ROS sin ajustar de la Compañía		3,32%	
ROS ajustado de la Compañía		2,41%	