



**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA
ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y AUDITORIA
MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA**

**ESTUDIO Y ANALISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y APLICACIÓN DEL METODO
SELECCIONADO PARA LA EMPRESA CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A. PARA EL
EJERCICIO FISCAL 2008**

**Práctica profesional
previa a la obtención del
título de Licenciado en
Contabilidad y Auditoría
Contador Público
Auditor**

**AUTOR: MARTÍN CANALA-ECHEVARRÍA RAMCKE
DIRECTORA: DRA. RAQUEL CORDOVA
CENTRO UNIVERSITARIO: QUITO**

2010

CERTIFICACION DEL DIRECTOR DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Doctora Raquel Córdova

DOCENTE DE LA ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y AUDITORÍA

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de práctica profesional realizado por el estudiante MARTÍN CANALA-ECHEVARRÍA RAMCKE ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, Marzo del 2010

Dra. Raquel Córdova

CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS

Yo, MARTÍN CANALA-ECHEVARRÍA RAMCKE declaro conocer y aceptar la disposición del artículo 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en la parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

Martín Canala-Echevarría Ramcke

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusivo responsabilidad de los autores.

Martín Canala-Echevarría Ramcke

DEDICATORIA

Con especial cariño a mis padres que gracias a su gran apoyo, sabiduría y esfuerzo, lograron crear en mi persona a alguien de bien, con el definitivo propósito de ayudar en el camino de continua mejora de nuestra sociedad.

Martín Canala-Echevarría Ramcke

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Particular de Loja por permitirme realizar mis estudios universitarios, a través de la Educación a Distancia, que, a pesar del esfuerzo realizado se obtuvo lo requerido.

A la empresa CANALA COMERCIAL ELECTRICA en la ciudad de Quito y en especial a su Gerente General, quien con su apoyo hizo posible que este trabajo fuera una realidad.

Con mucho aprecio a todos mis compañeros de trabajo quienes colaboraron de una u otra forma en el desarrollo de mi trabajo profesional.

Por último y de manera muy especial, al la Doctora Raquel Córdova, por haberme guiado en el perfeccionamiento de mi trabajo para que sea aprobado por la Universidad.

Martín Canala-Echevarría Ramcke

CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A.



**ESTUDIO Y ANALISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y APLICACIÓN DEL METODO
SELECCIONADO PARA LA EMPRESA CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A. PARA EL
EJERCICIO FISCAL 2008**

CONTENIDO INDICE

I. RESUMEN EJECUTIVO

- | | | |
|----|--------------------|--|
| A. | ALCANCE Y OBJETIVO | |
| B. | CONTENIDO | |
| C. | CONCLUSIONES | |

II. ANÁLISIS DE CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.

- | | | |
|------|--|--|
| i. | ANTECEDENTES | |
| ii. | ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA | |
| iii. | LÍNEA DE NEGOCIO Y PRODUCTOS | |

B. FUNCIONES REALIZADAS POR CANALA S.A.

- | | | |
|------|---|--|
| i. | PROCESO DE COMPRA DE CANALA | |
| ii. | COMPRA DE INVENTARIO PARA DISTRIBUCIÓN. | |
| iii. | VENTA DE PRODUCTOS TERMINADO | |
| iv. | MANEJO DE INVENTARIOS | |
| v. | DISTRIBUCIÓN | |

C. RIESGOS ASUMIDOS

- | | | |
|------|--------------------------------------|--|
| i. | RIESGO DE MERCADO | |
| ii. | RIESGO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | |
| iii. | RIESGO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO | |
| iv. | RIESGO DE PRODUCCIÓN | |
| v. | CAMBIARIOS | |
| vi. | OTRAS APLICABLES | |

| | | |
|----|--|--|
| D. | ACTIVOS UTILIZADOS | |
| E. | TRANSACCIONES INTER – COMPAÑÍAS | |
| I. | COMPRA DE INVENTARIO PARA DISTRIBUCIÓN | |

III. ANÁLISIS DE PARTES RELACIONADAS

| | | |
|----|---|--|
| A. | CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS CON PARTES RELACIONADAS | |
| B. | SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO PARA EL PRINCIPIO DE LA PLENA COMPETENCIA. | |
| C. | DETALLE DE LOS AJUSTES NECESARIOS SOBRE LOS COMPARABLES SELECCIONADOS. | |
| D. | ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DE RANGO DE PLENA COMPETENCIA | |
| E. | CONCLUSIONES | |

| | |
|----|--|
| 1. | ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESAS COMPARABLES SELECCIONADAS (ANEXO I) |
|----|--|

| | |
|----|--|
| 2. | DETALLE DE LOS COMPARABLES NO SELECCIONADOS INDICANDO LOS MOTIVOS Y CONSIDERACIONES PARA DESECHARLOS (ANEXO II) |
|----|--|

IV. PRECIOS DE TRANSFERENCIA

V. BIBLIOGRAFÍA

I. RESUMEN EJECUTIVO

A. ALCANCE Y OBJETIVO

El objetivo del presente análisis económico y financiero es el de evaluar la razonabilidad de los Precios de Transferencia utilizados por **CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A.** (en adelante "**CANALA o LA COMPAÑÍA**"), entre las operaciones llevadas a cabo con sus Partes Relacionadas, por el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2008. El mismo que ha sido elaborado utilizando la información proporcionada por la Compañía.

El propósito de dicha evaluación es analizar si los montos o precios de contraprestaciones en las operaciones analizadas son consistentes con los precios o montos de contraprestaciones que se hubieran obtenido en operaciones comparables entre partes independientes realizadas bajo circunstancias similares.

Este documento es de uso exclusivo de CANALA y forma parte de la documentación comprobatoria requerida por el Artículo 22 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el artículo 80 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. Los resultados y recomendaciones que se desprenden del presente Estudio de Precios de Transferencia, tienen como único objetivo cumplir con la obligación fiscal en materia de Precios de Transferencia en Ecuador por el ejercicio fiscal 2008. Este documento realiza un análisis de acuerdo a la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial 324 del 25 de Abril de 2008 por el Servicio de Rentas Internas en la que se establece el contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia, los artículos 4, 15,

22 y 23 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, los artículos 4, 80 al 85 del Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y las Resoluciones NAC-DGER2008-0464, NAC-DGERCGC09-00286 y otras consideraciones atendidas por la Administración Tributaria para establecer partes relacionadas serán cuando, los sujetos pasivos realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales, dichas jurisdicciones o Paraísos Fiscales se encuentran establecidas mediante Resolución No. NAC DGER2008-0182 del 21 de febrero del 2008 del Servicio de Rentas Internas; aparte de evaluar y documentar si las operaciones de CANALA que realiza con sus partes relacionadas residentes en el extranjero o paraísos fiscales, se efectuaron a precios o montos con los que hubieran aplicado partes independientes en operaciones comparables.

Este estudio no emite juicio alguno sobre el tratamiento fiscal (caracterización, retención, deducibilidad, etc.) o comercial (IVA, aranceles, etc.) de las operaciones evaluadas ni sobre la aplicabilidad de análisis para cumplimiento con requisitos de precios de transferencia en jurisdicciones diferentes a la ecuatoriana. La tarea realizada no tuvo como objetivo verificar si los conceptos facturados cumplen con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (en adelante, "LORTI"), en lo que respecta al Impuesto sobre la Renta para la deducibilidad de tales montos, excepto por la documentación específica de Precios de Transferencia. Así mismo, el presente estudio no incluye ningún análisis sobre aspectos diversos como impuestos internacionales, locales o de comercio exterior, y el mismo se realizó sobre la base de la información que me fue proporcionada por la administración de CANALA. Es nuestro entender, que dicha información es adecuada y correcta.

El análisis presentado en este reporte refleja mi interpretación de las disposiciones fiscales aplicables. Sin embargo, las autoridades fiscales ecuatorianas podrían objetar nuestra

interpretación. No obstante lo anterior, mis análisis y comentarios cuentan con el soporte técnico necesario para comprobar la razonabilidad de la metodología adoptada.

OBJETIVO

El objetivo del presente análisis económico y financiero es el de evaluar la razonabilidad de los Precios de Transferencia utilizados por **CANALA**, de las operaciones llevadas a cabo con sus Partes Relacionadas por el ejercicio fiscal terminado el 31 de Diciembre del 2008. El mismo que ha sido elaborado utilizando la información proporcionada por la Compañía.

Este reporte utiliza información privilegiada y de uso limitado para **CANALA**, ya que contiene información confidencial inherente a la política de fijación de precios y operaciones que ha realizado la empresa con sus Partes Relacionadas.

Los comentarios y conclusiones están basados en información confiable proporcionada por la administración de **CANALA** con cifras al 31 de Diciembre del 2008. Si dichos datos fueran imprecisos o inexactos, por consecuencia afectarían mis conclusiones.

B. CONTENIDO.-

La administración de CANALA ha solicitado a su gerente general MARTÍN CANALA-ECHEVARRÍA RAMCKE, la elaboración de un Estudio de Precios de Transferencia con el objetivo de evaluar, que las operaciones realizadas por la empresa con sus Partes Relacionadas por el año 2008 cumplen con las disposiciones establecidas en la Ley

Orgánica de Régimen Tributario Interno (en lo sucesivo “LORTI”) y demás artículos relacionados con Precios de Transferencia; los lineamientos sobre Precios de Transferencia emitidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en lo sucesivo “OCDE”) y los Tratados Internacionales para evitar la doble imposición fiscal, todos ellos vigentes para el año fiscal 2008.

El presente documento demostrará que los precios utilizados por CANALA en el año 2008 por las operaciones realizadas con sus Partes Relacionadas se llevaron a cabo utilizando precios razonablemente similares, a los que hubieran sido utilizados con Partes No Relacionadas en condiciones similares.

El análisis de precios de transferencia no es una ciencia exacta. Los resultados presentados en este estudio se han basado en el acceso a información pública por parte de MARTIN CANALA-ECHEVARRÍA RAMCKE a la fecha de este informe. En este sentido debemos resaltar que debido a la propia naturaleza del estudio y a la posibilidad de acceder a nuevas fuentes de información ó a la aplicación de métodos diferentes al de aquí utilizado, podrían producirse diferencias significativas entre los resultados presentados y los que hubieran podido ser alcanzados de haber utilizado dicha información y métodos.

C. CONCLUSIONES.-

CANALA realizó el presente Estudio de Precios de Transferencia, respecto de las operaciones llevadas a cabo por la Compañía con sus Partes Relacionadas, de acuerdo a los artículos correspondientes de la Ley de Régimen Tributario Interno, su Reglamento,

Resoluciones y los lineamientos para Precios de Transferencia emitidos por la OCDE vigentes para el año 2008.

Una vez finalizado el análisis funcional, el cual muestra las funciones desarrolladas, operaciones entre Partes Relacionadas, situación financiera, fiscal y operativa así como los riesgos absorbidos en las operaciones entre Partes Relacionadas y el análisis transaccional, a través del cual se localizan las compañías que son base para calcular los rangos de comparabilidad y determinar la correcta aplicación del Principio de Plena Competencia o Arm's Length.

Para analizar las operaciones de Compra de materiales y mercadería con sus relacionadas del exterior para su posterior comercialización fue utilizado el Método de Precio de Reventa (PR).

Concluimos para las operaciones que **CANALA** realiza con sus Partes Relacionadas, lo siguiente:

1) Resultados de análisis de las operaciones de Compra de inventarios para distribución de materiales y mercadería.

Para analizar las operaciones de compra de inventario para la distribución de materiales y mercaderías, fue utilizado el Método de Precio de Reventa. Con el uso de este método, se identificó que el porcentaje de utilidad de operación sobre Ventas Netas de CANALA durante el ejercicio 2008 es de 11.51% y se encuentra dentro del Rango Intercuartil ajustado obtenido por las compañías comparables durante el período 2008.

Rango Percentil

Comparables

CANALA

| | | |
|------------------------|---------|---------|
| Límite Inferior | 10.51 % | |
| Mediana | 13.57 % | 11.51 % |
| Límite Superior | 17.14 % | |

Lo anterior nos lleva a concluir que CANALA por el ejercicio fiscal 2008 genera utilidad de operación, respecto a la división de la utilidad de operación entre las ventas brutas, como se indica para la aplicación del Método de Precio de Reventa (PR), de acuerdo a lo explicado en los párrafos anteriores, lo cual es indicador de que está operando con políticas de Precios de Transferencia adecuadas. Por lo que indicamos que está cumpliendo razonablemente con lo dispuesto en los artículos relativos de la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno y lo establecido en los lineamientos emitidos por la OCDE en materia de Precios de Transferencia y por lo tanto con el Principio de Plena Competencia o rango "Arm's Length", respecto de las operaciones realizadas con sus Partes Relacionadas descritas en el presente estudio.

II. ANÁLISIS DE CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.

El objeto social de la Compañía es la fabricación, producción, compra, venta, importación, exportación, representación, distribución y comercialización a nivel nacional e internacional de insumos, productos, subproductos y demás materiales para el sector de la construcción; compra venta, importación exportación, representación, distribución y comercialización de materias primas y mercaderías relacionadas con el giro inmobiliario y de la construcción en general; e importación y exportación, producción, patentación, comercialización, distribución de: proyectos, bienes, servicios, equipos, repuestos y materiales relacionados con la ingeniería eléctrica y construcción; del mismo modo podrá prestar servicios de asesoría en procesos y proyectos de comercialización de dichos productos o en la prestación de los servicios de ingeniería eléctrica.

i ANTECEDENTE

El permanente uso, manejo y compra masiva de materiales eléctricos realizado por la compañía de ingeniería y construcciones eléctricas condujo a la creación de esta otra empresa altamente especializada en la importación y distribución de materiales y equipos eléctricos de calidad, todos ellos contruidos bajo normas como criterio diferenciador de nuestras empresas.

CERTIFICACIÓN:

Como una de nuestras importantes políticas a mediano plazo, está la colaboración en el establecimiento en el Ecuador de entidades de certificación de calidad de materiales, con particular énfasis en los del área eléctrica, que hoy se comercializan sin ningún tipo de

control. Ello constituye una práctica inaceptable en los países del primer mundo y en muchos de nuestros vecinos como: México, Colombia, Chile y Venezuela, Brasil y Argentina, todos los cuales poseen varias certificadoras, importantes empresas que garantizan la circulación de materiales revisados técnicamente.

Misión

Ofrecer productos de calidad, que cumplan con los estándares internacionales

Visión

Ser líderes a nivel nacional en la comercialización de todas nuestras líneas de productos, con un servicio personalizado y altamente capacitado.

Nuestros Clientes

Servimos a empresas tanto públicas como privadas, sobre todo a empresas interesadas en convertirse en uno de nuestros canales de distribución.

Nuestros Productos

CANALA Comercial formaliza representaciones y distribuciones oficiales con fabricantes de primera línea, y el día de hoy maneja:

CONDUCTORES ELECTRICOS:

- ✓ INDECO de Perú, una compañía del Grupo NEXANS.
- ✓ CEPER del Perú.
- ✓ CONDUMEX de México.
- ✓ CENTELSA de Colombia.

EQUIPO DE CONTROL:

- ✓ TELEMECANIQUE de varios países de Europa Occidental
- ✓ METERONIC de China
- ✓ SUPER MACHINARY FACTORY de China

EQUIPO DE SECCIONAMIENTO:

- ✓ MERLIN GERIN de Francia
- ✓ SQUARE D de Estados Unidos, Colombia y Europa Occidental

ILUMINACION:

- ✓ OSRAM de Alemania
- ✓ SYLVANIA de Estados Unidos





De todos los productos mencionados mantenemos importantes stocks, que son apreciados por nuestros numerosos clientes, quienes distinguen y valorizan la rigurosidad de fabricación de los productos de marca y su consecuente calidad, lo que permite instalaciones seguras y garantizadas.

NUESTRAS OFICINAS

MATRIZ QUITO

Av. Eloy Alfaro N5463 y De las Higueras

PBX: (593-2) 2254373

FAX: (593-2) 3341576 Quito - Ecuador

SUCURSAL GUAYAQUIL

Cdla. Industrial Av. Felipe del Pezo s/n y 3 pasaje 32.Noreste Bodegas la Carlota.

Bodega Nº 11 (Diagonal C.C. LA ROTONDA)

PBX: (593-2) 2643877

(593-2) 6011612 Guayaquil - Ecuador

ii. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA

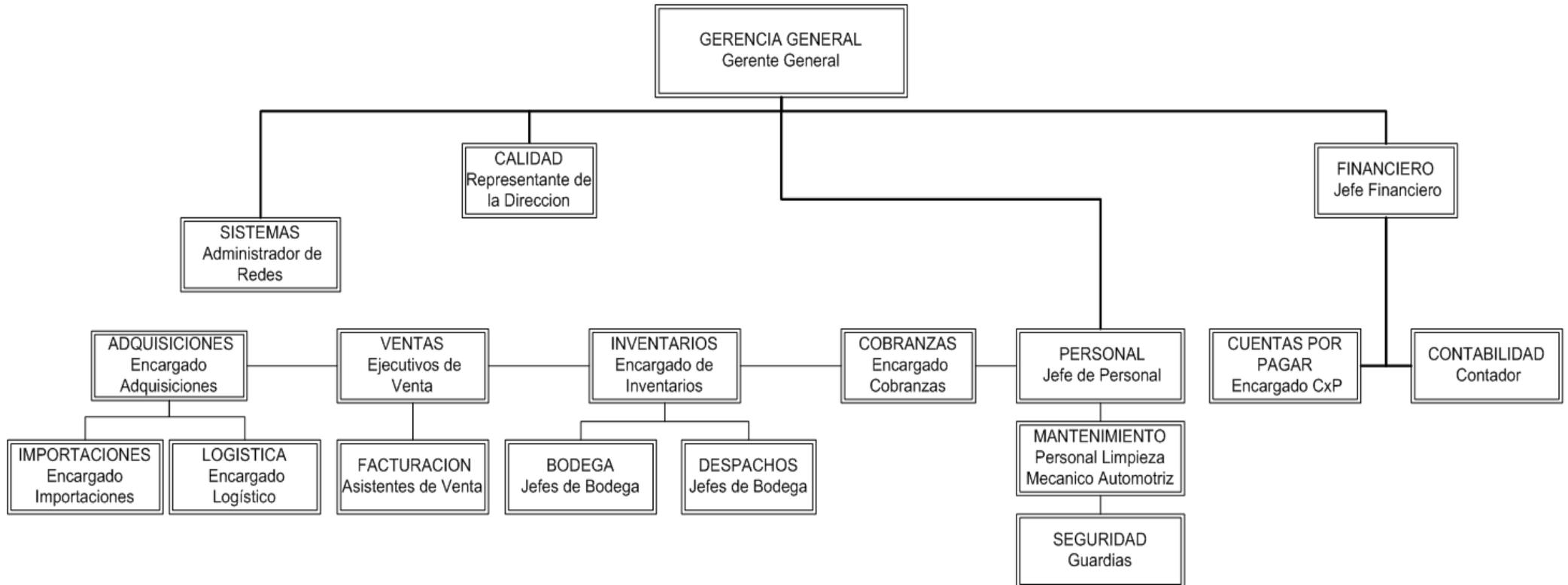
La Compañía fue constituida con un capital de USD \$ 1.000,00 dólares bajo la denominación de CANALA COMERCIAL ELECTRICA CÍA. LTDA., mediante escritura pública celebrada el 12 de marzo de 2004 ante el Notario Cuadragésimo Suplente del cantón Quito Dr. Oswaldo Mejía Espinosa, e inscrita en el Registro Mercantil bajo el No.1125, tomo 135 del 5 de mayo de 2004.

Mediante varias aportaciones de los socios, al 31 de diciembre de 2005 el capital social de CANALA COMERCIAL ELECTRICA CÍA. LTDA. es de USD \$ 200.000,00 (doscientos mil dólares), siendo el último incremento el realizado mediante escritura pública celebrada el 26 de noviembre de 2004 ante la Notario Vigésimo Cuarto del cantón Quito Dr. Sebastián Valdivieso Cueva, e inscrita en el Registro Mercantil bajo el No. 443, tomo 136 del 14 de febrero de 2005.

Mediante escritura pública de transformación, del 1 de mayo de 2007, ante el Notario Suplente Trigésimo del Cantón Quito Dr. Antonio Simón Bolívar Alcívar Paladines, la Compañía cambia su denominación social, de CANALA COMERCIAL ELECTRICA CIA. LTDA., a CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A., la cual fue inscrita en el Registro Mercantil del cantón Quito bajo el No. 2301, tomo 138 del 14 de julio de 2007, y aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante resolución No. 07QJ003019 del 19 de julio de 2007.

En el periodo 2008 la Compañía aumenta su capital social en un millón de dólares (USD\$ 1'000,000.00), mediante escritura pública celebrada el 18 de noviembre de 2008 ante la Notario Vigésimo Séptimo del cantón Quito Dr. Fernando Polo Elmir, e inscrita en el Registro Mercantil bajo el No. 0176, tomo 140 del 22 de diciembre de 2008.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE CANALA



A continuación se presenta el Organigrama Funcional General de CANALA:

El proceso de reclutamiento que realiza CANALA, es de forma directa mediante el departamento de Recursos Humanos a través de medios públicos como por ejemplo Multitrabajos.

En lo referente a capacitación del personal, se enfoca en el área operativa la cual realiza charlas en especial sobre el conocimiento de las diferentes líneas de productos, clientes y proveedores.

CANALA no cuenta con ningún contrato en ninguna compañía privada de seguros de salud o vida para sus empleados. De acuerdo a políticas de la Compañía se reconoce el 80% a los empleados por enfermedad o accidentes, con la presentación de los documentos o certificados que respalden el hecho.

COMPOSICIÓN DE LOS EMPLEADOS DE CANALA EJERCICIO FISCAL 2008

| Áreas | Total |
|------------------------|--------------|
| Administrativa Interna | 21 |

** FUENTE: Información proporcionada por la compañía.*

PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE CANALA

ACCIONISTAS DE CANALA EJERCICIO FISCAL 2008

| RAZÓN SOCIAL | CAPITAL | % PARTICIPACIÓN |
|------------------------------|----------------|----------------------------|
| Silvia Ramcke Schedel | 260.000 | 26 % |

| | | |
|--|------------------|--------------|
| Tomas Canala Echevarria Gompertz | 100.000 | 10 % |
| Jaime Canala Echevarria Fuente | 260.000 | 26 % |
| Santiago Canala Echevarria Ramcke | 190.000 | 19 % |
| Martin Canala Echevarria Ramcke | 190.000 | 19 % |
| Total: | 1.000.000 | 100 % |

* Fuente: Información Proporcionada por la Compañía.

iii. LÍNEA DE NEGOCIO Y PRODUCTOS

SQUARE D

Square D es la marca líder en el mercado nacional e internacional. Le ofrece productos y soluciones especialmente diseñados para satisfacer de manera integral sus necesidades. Desde media tensión hasta ultra terminal y muy pronto también soluciones en iluminación.

Square D esta presente en el mercado de la construcción residencial, comercial e industrial, en un gran rango en el Área de la manufactura y proceso industrial, así mismo en los sectores de telecomunicaciones, petróleo, energía, agua e infraestructura en general. Square D es:

- **Confiabilidad:** más de 100 años respaldan nuestro portafolio de productos y soluciones. Cumplimos con todas las normas de calidad tanto nacional como internacional.
- **Innovación:** Todos nuestros productos y soluciones se adaptan día con día a las necesidades de un mercado en constante movimiento. Con ingenio y calidad reinventamos el mundo eléctrico para usted.
- **Seguridad:** Square D, le ofrece condiciones de seguridad que le garantizan la integridad de las personas y las instalaciones, ya que todos los equipos son probados en condiciones extremas de operación y cuentan con certificación.
- **Facilidad y ahorro:** Los equipos de Square D, están pensados para que usted pueda ahorrar en instalación y mantenimiento, ofreciéndole tecnologías patentadas como la de nuestros interruptores enchufables I-line, los mas fáciles de instalar o nuestro tablero PZIV, que es libre de mantenimiento. Con Square D, usted asegura la rentabilidad de su inversión.
- **Disponibilidad total:** El liderazgo y prestigio de Square D nos permite ofrecerle la ventaja de que usted pueda encontrar todos nuestros productos y soluciones con la red mas amplia de distribuidores a lo largo y ancho de la República Mexicana, además del soporte y asesoría técnica que la marca líder puede ofrecerle.

TELEMECANIQUE

Telemecanique le ofrece productos para el control y la automatización de la energía eléctrica.

Nuestros productos ofrecen soluciones completas a los problemas de los sistemas de manufactura aplicados por computadora, incluyendo controladores lógicos programables, variadores de velocidad, control numérico y arquitecturas de comunicación así como productos para el control y protección de motores eléctricos Telemecanique es:

- **Simple:** Los equipos y soluciones están diseñados para que su instalación y puesta en marcha sea en el menor tiempo posible. Además contamos con personal altamente capacitado, preparado para ofrecerle soluciones.
- **Ingenioso:** Nos renovamos día con día, desarrollando tecnologías que nos ayuden a satisfacer las nuevas necesidades brindándole a usted siempre la delantera.
- **Compacto:** Con equipos simples, modernizamos su instalación, le ofrecemos control, monitoreo, automatización, que reducen tiempo y costos, ventaja que nadie más puede ofrecer.

MERLIN GERIN

Con mas de 85 años de trayectoria, nuestra marca Merlin Gerin, satisface las demandas de nuestros clientes con calidad y compromiso, valores que indiscutiblemente nos diferencian de cualquier otra marca en el mercado.

Participando en distintos sectores del mercado: residencial, comercial e industrial, nuestro compromiso es simplificar tareas, mejorar la seguridad e incrementar la productividad,

reduciendo al mismo tiempo costos de operación, además de mejorar la disponibilidad y calidad de la energía en su instalación.

Los productos y soluciones de Merlin Gerin le ofrecen:

- Flexibilidad: Ponemos a su disposición, toda una oferta capaz de adecuarse a sus requerimientos, brindando múltiples opciones de operación.
- Productividad: Los equipos de la familia Merlin Gerin están diseñados ergonómica y modularmente, logrando así que el funcionamiento de estos siempre sea el ideal, minimizando sus costos, maximizando su inversión.
- Tranquilidad y confianza: Las soluciones y equipos de Merlin Gerin, le proporcionan seguridad en toda su instalación ya que cada producto esta diseñado bajo los mas altos estándares de calidad.

LEGRAND

Legrand, ofrece productos para profesionales de la electricidad y particulares.

Descubra como los materiales eléctricos de un líder mundial pueden dar vida a sus ideas de confort, estética y seguridad.

130.000 referencias de catalogo en el mundo aportando soluciones completas para cada proyecto de construcción. Cada año Legrand dedica del 4 al 5% de sus ventas y cerca de 1500 personas a investigación y desarrollo, manteniendo 5000 patentes activas en todo el mundo.

Legrand, una compañía mundial, especialista en productos y sistemas para instalaciones eléctricas, que ofrece soluciones a cada necesidad en los sectores Residencial, Comercial e Industrial.

INDECO

Indeco, fue fundada el 19 de mayo de 1952 por dos ingenieros peruanos quienes nunca imaginaron que aquellos primeros cables que fabricaron íntegramente a mano, significaran el comienzo de un largo, pero exitoso camino que devendrá en lo que es Indeco hoy en día: La empresa fabricante de cables mas grande del Perú.

En 1967, Cerro Corporation, suscribe una gran cantidad de capital en acciones, constituyéndose en la dueña mayoritaria de la sociedad C;nepa - Tabini, e impulsando el desarrollo de Indeco. En los siguientes 25 años, Indeco pasa a formar parte, primero de la empresa The Marmon Group; luego de la empresa minera Milpo S.A., y finalmente del grupo MADECO.

A lo largo de estos años de esforzada labor, nuestros productos son parte importante del crecimiento de la actividad económica e industrial del país. Interviniendo decisivamente en la infraestructura de uso publico de electricidad y telecomunicaciones, en construcción civil y en el sector minero y petrolero.

Asimismo, fomentamos, mantenemos e impulsamos una exitosa política exportadora, la cual nos ha llevado a competir de igual a igual en mercados tan exigentes y competitivos como Estados Unidos y Europa, orientados siempre a ofrecer un aumento de valor agregado en nuestros productos.

CENTELSA

CENTELSA Cables de Energía y Telecomunicaciones S.A. ha estado ligada a la industria nacional desde 1.955. Por mas de 50 años ha conservado su liderazgo al ser la primera y mas importante empresa colombiana fabricante de cables para energía y telecomunicaciones y una de las mas importantes y dinámicas en Latinoamérica.

CENTELSA esta presente en proyectos de energía y telecomunicaciones en Colombia y en diferentes países de América; proyectos de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, en la industria petroquímica y petrolera, en el desarrollo de plantas industriales y mineras, en la industria de la construcción, en la fabricación de equipos industriales, electrodomésticos, en la industria automotriz, en transmisiones vía satélite, en las centrales y redes telefónicas de distribución urbana y rural y en proyectos de radiocomunicación.

En CENTELSA ponemos en manos de nuestros clientes la experiencia, alta tecnología y una gran capacidad de fabricación en modernas plantas, en las cuales el cobre y el aluminio a través de sofisticados procesos de manufactura, se transforman en una gran variedad de cables para energía y telecomunicaciones.

CEPER

Fue fundada en 1968 con el nombre original de Pirelli Peruana por iniciativa del grupo internacional de origen italiano PIRELLI, uno de los mas grandes y renombrados fabricantes de cables eléctricos y de telecomunicaciones del mundo cada producto esta diseñado bajo los mas altos estándares de calidad.

La fundación de CEPER trajo al Perú la más moderna tecnología para la producción de cables y los mas altos estándares de calidad internacionales, así como un estilo de empresa que su personal, íntegramente peruano, ha sabido asimilar y adaptar a las condiciones locales.

A lo largo de su existencia CEPER ha brindado a sus clientes los cables de la mas alta calidad, sino que además, permanentemente ha introducido al mercado de nuestro país las innovaciones tecnológicas que iban apareciendo en el mundo; como por ejemplo el aislamiento de polietileno reticulado químicamente, caso en el que CEPER inclusive fue pionero a nivel mundial.

La calidad que ha logrado CEPER en la fabricación de sus productos esta certificada por diversas instituciones de prestigio internacional como NACCB, DNV, UL, etc.

La constante preocupación por la calidad de sus productos convertirá CEPER en la primera empresa peruana en obtener la Certificación Internacional de Calidad ISO 9001, y en el primer fabricante de cables en Hispanoamérica en conseguir esta importante certificación.

Ante la necesidad de proteger el medio ambiente, CEPER también se convirtió en una de las primeras empresas a nivel mundial en poseer el certificado ISO 14001.

El nivel de calidad, así como la eficiencia y dedicación de su personal son reconocidos más allá de nuestras fronteras por el mercado internacional, ya que CEPER exporta a muchos países alrededor de la mitad de su producción, dando valor agregado al cobre peruano y generando mayor empleo en el país.

OSRAM

OSRAM es uno de los tres mas grandes fabricantes de lámparas y accesorios para iluminación en el mundo, siendo el especialista mas avanzado en iluminación. Sus lámparas, accesorios y toda su tecnología se pueden observar en diferentes tipos de edificaciones como estadios, hoteles, galeras, museos, centros comerciales, cines, hogares, etc.

Nuestra empresa es una filial de OSRAM GmbH (Alemania) y nuestro objetivo principal es el crear fuentes de luz y producir diferentes efectos luminotécnicos trabajando en conjunto con diseñadores, fabricantes de luminarias, arquitectos, decoradores, ateniéndonos siempre a las necesidades de los consumidores.

Estamos al tanto de la importancia de la luz en la vida cotidiana, y por ello contribuimos diariamente a la creación de lámparas y sistemas que proporcionen una luz atractiva y adecuada para el hombre, donde quiera que este se encuentre.

Innovación, calidad, y servicio a los clientes, son las claves en las que OSRAM se basa para conseguir los objetivos fijados.

3M

Desde hace más de 100 años, el público mundial ha buscado a 3M cuando quería encontrar productos e ideas que mejorasen e hiciesen su vida más fácil. Con más de 55.000 productos y más de 30 tecnologías en las que somos especialistas, nos hemos convertido en líderes en la mayor parte de los mercados en los que trabajamos. Hoy, 3M sigue trabajando para desarrollar soluciones creativas para satisfacer las más variadas necesidades.

Todos los días, la comunidad de empleados de 3M encuentra nuevas formas para seguir creciendo. La creatividad y la calidad se dan la mano en nuestras marcas "Scotch, Post-it,

Scotchgard, Thinsulate, Scotch-Brite, Filtrete, Command y Nexcare porque nuestros clientes saben que pueden confiar en ellas.

Nuestro continuo compromiso con la innovación, creando nuevas tecnologías y productos, nos sitúan donde nuestros clientes nos necesitan.

FANTAPE

Desde 1960, producto de la responsabilidad con que abordamos nuestras tareas, nos hemos convertido en un referente de calidad en la categoría de productos que elaboramos, representamos y distribuimos.

Gracias a esa filosofía de trabajo, cimentada en tres grandes pilares: calidad, variedad y metraje garantizado, hoy somos líderes en la fabricación y comercialización de cintas autoadhesivas en todo el país.

Calidad

En 1999 introdujimos en Ecuador reconocidas marcas de cintas autoadhesivas. Shurtape, de Estados Unidos, y Scapa, de Europa. La primera especializada en productos masivos y la segunda dirigida al mercado industrial. En la actualidad, las dos marcas lideran el mercado en cada uno de sus segmentos.

Variedad

Para cada uso, tenemos la cinta autoadhesiva con las características apropiadas, de modo que los resultados siempre sean óptimos.

Metraje Garantizado

La transparencia es fundamental para ganar la confianza y credibilidad del mercado. Por eso, cuando en nuestras etiquetas anunciamos 10 metros de producto, usted sabe que eso es lo que tiene en sus manos. Tal vez más, nunca menos.

Aplicando a diario estos principios de servicio logramos superar siempre sus expectativas. Sigamos trabajando juntos. Nos aguarda un futuro de éxitos compartidos.

B. FUNCIONES REALIZADAS POR CANALA

i. PROCESOS DE COMPRA DE CANALA

CANALA realiza su proceso de compra mediante pedido directo a cada uno de sus proveedores del exterior ya que estos se encuentran respaldados mediante contratos celebrados con anterioridad.

En las compras realizadas a proveedores nacionales existe un acuerdo el cual es verbal en el cual se establece el monto de la compra así como el crédito que se otorga.

ii. COMPRA DE INVENTARIO PARA DISTRIBUCIÓN.

CANALA realiza compras de inventario a proveedores nacionales de manera ocasional, de acuerdo a convenios verbales establecidos en los cuales se fija cada una de las condiciones del mismo. Entre los principales clientes nacionales tenemos:

- 3 M
- OSRAM

Los proveedores en el exterior con los que opera la Compañía son partes relacionadas por el monto de compras realizadas además de algunos de ellos encontrarse en algún paraíso fiscal, dentro de los principales proveedores del exterior tenemos:

- Indeco S.A.
- Schneider Electric

- Condumex
- Legrand
- Hong Kong Meteronic Co. Limited

Los términos de compra bajo los cuales se maneja CANALA con sus proveedores del exterior o partes relacionadas para realizar operaciones de compra es a través de valor FOB el cual es pagado al exterior en cuanto a los demás costos y gastos que se incurre para una importación de inventario para distribución son pagados por CANALA.

Como política entre los acuerdos establecidos entre las partes relacionadas (proveedores del exterior) y CANALA, se establece la NO devolución de la mercadería importada o comprada, ya que se garantiza que la mercadería que se está adquiriendo es de excelente calidad, sin defectos y con los más altos estándares de excelencia en el mercado local e internacional.

iii. VENTA DE PRODUCTOS TERMINADO

En la actualidad CANALA se dedica a la venta de materias y materiales para la construcción siendo este su giro principal. Los artículos que se comercializan son comprados a sus relacionadas en el exterior para su posterior comercialización en el mercado local para suplir las necesidades del mismo.

Los productos comercializados por CANALA son de excelente calidad es por este motivo que no se han establecido políticas en cuanto a producto defectuoso y en el caso de existir este hecho se evalúa dependiendo de las circunstancias por las que se generen dichas fallas, la cantidad, etc.

Cabe mencionar que el encargado de la fijación de los límites de crédito y las condiciones adicionales es el Gerente General, el cual evalúa los diversos factores para otorgar créditos a clientes, se considera la situación del cliente, montos de compra, forma de pago, capacidad de pago. No existe una política específica que regule los créditos

A continuación se presenta un resumen mensual con las ventas realizadas por CANALA en el ejercicio fiscal 2008:

| MESES | MONTO DE VENTAS |
|--------------------------|------------------------|
| FEBRERO | 926,570.59 |
| MARZO | 702,332.06 |
| ABRIL | 782,058.57 |
| MAYO | 791,795.01 |
| JUNIO | 813,904.59 |
| JULIO | 949,239.30 |
| AGOSTO | 857,221.85 |
| SEPTIEMBRE | 704,768.42 |
| OCTUBRE | 644,489.51 |
| NOVIEMBRE | 559,806.20 |
| DICIEMBRE | 643,217.63 |
| TOTAL VENTAS 2008 | 8,375,403.73 |

CONDICIONES DE VENTA.-

CANALA como condiciones de venta establece que el cliente paga por el producto y todos los gastos adicionales como traslado lo asume la compañía, obviamente para que CANALA asuma este costo la venta debe tener un monto mínimo de \$ 1.000.

Para dar mayor atención al cliente CANALA cuenta con una area especializada de Asesores Comerciales los cuales brindan soluciones a los requerimientos de cada uno de los clientes.

iv. MANEJO DE INVENTARIOS

CANALA tiene un control riguroso y un manejo adecuado de todo su inventario. El inventario que maneja la Compañía son los Productos Terminados que están ubicados en almacenes arrendados por CANALA a la compañía inmobiliaria FUESCH S.A. INSTALACIONES.

Los inventarios de la Compañía se registran al costo y se encuentran valorados por el método promedio ponderado; las importaciones de mercadería se registran al costo de compra del inventario, el cual comprende precio de compra, derechos de importación, impuestos, transporte y otros costos que intervienen directamente en la adquisición de productos terminados y materiales.

Dentro del manejo del Inventario que posee CANALA, se han implementado medidas de seguridad para salvaguardar la integridad del mismo; los principales problemas suscitados en bodegas o almacenes con el Inventario es el "Hurto" o "Extracción no Autorizada".

Los inventarios de CANALA cuentan con una póliza de seguro la cual cubre:

Ramo: Incendio.

Cobertura: Todo riesgo.

Amparos Adicionales: Remoción de escombros, hasta \$ 5.000 y honorarios a ingenieros y topógrafos hasta \$ 5.000.

Los bienes asegurados son los siguientes: mercadería consistente en materias primas, productos en proceso de elaboración, productos terminados, material de empaque, propaganda, suministros, lubricantes, repuestos, y en general todo elemento que el asegurado determine como mercancías.

v. DISTRIBUCIÓN

Para la distribución del inventario al cliente o consumidor final se la realiza de forma directa, 2 despachos diarios, mínimo debe ser un pedido de mil dólares para que la compañía lleve el pedido, este costo de transporte y distribución es asumido por CANALA.

C. RIESGOS ASUMIDOS.-

RIESGOS EN LOS QUE INCURRE CANALA.

Los riesgos son factores de negocios que exponen a una compañía ante la posibilidad de pérdidas o daños. Teóricamente en un mercado libre, la adopción de un riesgo mayor también puede ser compensada con un incremento en las tasas de retorno esperadas, aunque el retorno real puede ser mayor o no dependiendo del grado en que los riesgos se materializan.

i. RIESGO DE MERCADO

El Riesgo de Mercado ocurre cuando una compañía está sujeta a condiciones de venta adversas debido a la competencia en el mercado, condiciones adversas de demanda y de mercado o la incapacidad de desarrollar mercados o colocar productos o servicios para los clientes.

Este riesgo se puede considerar como **MEDIO** para CANALA debido al mercado que va dirigido (construcción); siendo la venta de materiales para la construcción, de alto requerimiento en el mercado local por la calidad de sus productos.

CANALA tiene un porcentaje muy significativo dentro del mercado local, es por esto que sería difícil que algunas de las empresas competidoras puedan llegar a representar un riesgo muy directo para la Compañía, ya que por la calidad y excelencia de sus productos posee una ventaja significativa frente a otros competidores del Sector de la construcción.

ii. RIESGO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Todo el inventario de CANALA es importado bajo pedido específico de compra con sus proveedores en el exterior; no posee un riesgo directo, ya que los Activos Fijos con los que cuenta la Compañía, son principalmente de Equipo de oficina y materiales para su funcionamiento, como lo comentamos en otro punto, la Compañía no cuenta con equipo de investigación y desarrollo.

iii. RIESGO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Debido a la actividad que realiza la Compañía como tal, no posee un riesgo directo de investigación y desarrollo. CANALA normalmente no desarrolla actividades de investigación y desarrollo de productos, debido a que esta tarea la realiza principalmente los productores de la mercadería que vende y distribuye CANALA en el mercado local.

iv. RIESGO DE PRODUCCIÓN

CANALA al ser una compañía comercializadora de materiales de construcción, se puede considerar como una empresa de Riesgo Bajo, ya que no posee ningún tipo de proceso de producción ni manufactura, así como no posee un control directo, a través de las regulaciones internas en materia de Construcción por parte de entidades reguladoras competentes.

v. CAMBIARIOS

El riesgo cambiario ocurre cuando se presenta una fluctuación cambiaria en relación a la moneda extranjera pactada en la operación. El riesgo cambiario ocurre cuando el pago de recursos o servicios están en una moneda, mientras que las ventas de servicios se llevan a cabo en otra moneda.

Debido a que el Ecuador tiene como moneda local y oficial el dólar, CANALA no incurre en el riesgo de las fluctuaciones de tipo de cambio, ya que realiza todas sus transacciones en dólares americanos, así se puede considerar que el Riesgo cambiario es Nulo.

vi. OTRAS APLICABLES

Es importante mencionar que en CANALA no existe sindicato de empleados pues la relación que existe entre la empresa y los empleados es muy buena. Por tal motivo no existe Riesgo de índole Laboral o Jurídicos, por cualquier tipo de imputaciones a la Compañía.

D. ACTIVOS UTILIZADOS.-

| ACTIVOS | 31-dic-08 |
|-----------------------------------|---------------------|
| Caja - Bancos | 66,821.54 |
| Cuentas por Cobrar | 1,367,725.61 |
| Inventario | 1,887,019.41 |
| Otros activos corrientes | 674,951.20 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 3,996,517.76 |
| PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | 254,034.30 |
| TOTAL ACTIVOS | 4,250,552.06 |

E. TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍAS

En un entorno de negocios regionalizado y globalizado, donde las empresas realizan numerosas inversiones y transacciones con entidades alrededor del mundo, es de vital importancia, tanto para las mismas empresas, como para las autoridades fiscales de los países en donde se llevan a cabo estos negocios, contar con esquemas fiscales modernos y dinámicos - como precios de transferencia - que se apeguen a lineamientos internacionales para la búsqueda de una justa distribución de los recursos tributarios.

Precios de transferencia es un término usado para describir todos los aspectos de transacciones inter-compañías entre partes vinculadas, entre las cuales encontramos: transferencia o uso de propiedad tangible e intangible, prestación de servicios y transacciones financieras (préstamos y transferencia de inversiones). La Normativa para Precios de Transferencia aplican a los contribuyentes del impuesto a la renta que desarrollen

transacciones con partes vinculadas domiciliadas fuera de Ecuador; sin embargo, las Compañías residentes en territorio nacional, deberán mantener un control de las operaciones con sus vinculadas dentro de Ecuador.

Dentro de la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, identifica a PARTE RELACIONADA de la siguiente manera en su artículo 4:

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

Se considerarán partes relacionadas, los que se encuentran inmersos en la definición del inciso primero de este artículo (personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley), entre otros casos los siguientes:

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- 5) Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.

- 6) Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
- 7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
- 8) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

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

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

Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia. Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI.

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

Por lo tanto, para caso específico de CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A. se ha establecido que tiene la obligatoriedad de realizar el presente informe por cuanto se ha considerado que mantiene una **significativa y recurrente proporción de transacciones** con Compañías del Exterior que las constituyen en sus partes relacionadas

i. COMPRA DE INVENTARIO PARA DISTRIBUCIÓN.

CANALA realiza la venta de materiales para la construcción de manera directa. Realiza la adquisición de su inventario únicamente con proveedores del exterior, que en este caso son partes relacionadas de la Compañía.

1. Detalle de Transacciones con Compañías Vinculadas

A continuación se hace una corta descripción de las operaciones bajo estudio realizadas por CANALA con vinculados económicos durante el ejercicio 2008

1. Importación de Producto Terminado para distribución:

La Compañía adquiere producto terminado de sus vinculadas en el exterior, para suplir las necesidades del mercado local. Los principales productos que se importan son materias y materiales para la construcción, cabe indicar que estos productos son vendidos directamente en el mercado local.

Durante el periodo bajo análisis la Compañía desembolsó USD. 7.290.909,47(FOB) por este concepto, USD. 1.275,35 (SERVICIOS) y por concepto de Otros Egresos USD.119.697,41.

TIPOS DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS:

| CÓDIGO | TIPO DE OPERACIÓN | MONTO POR OPERACIÓN |
|---------------|--|----------------------------|
| 301 | COMPRA INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN | 7.290.909,47 |
| 204 | PAGO SEGUROS | 1.275,35 |
| 224 | PAGO FLETES Y OTROS EGRESOS | 119.697,41 |
| | TOTAL DE OPERACIONES DE EGRESO | 7.411.882,23 |
| 124 | OTROS INGRESOS | 25.886,63 |
| | TOTAL DE OPERACIONES DE INGRESO | 25.886,63 |
| | SUMA DE OPERACIONES: | 7.437.768,86 |

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

OPERACIONES DE EGRESO

OPERACIONES DE IMPORTACION DE INVENTARIO PARA DISTRIBUCIÓN

| No. | FECHA | RAZÓN SOCIAL | VALOR FOB |
|-----|-----------|---|------------|
| 1 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 120,704.00 |
| 2 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 37,944.00 |
| 3 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 72,100.60 |
| 4 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 53,076.00 |
| 5 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 32,104.80 |
| 6 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 39,843.08 |
| 7 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 15,989.40 |
| 8 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 5,255.00 |
| 9 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 10,589.00 |
| 10 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 5,652.10 |
| 11 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 4,228.50 |
| 12 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 480.00 |
| 13 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 2,428.60 |
| 14 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 4,295.80 |
| 15 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 722.26 |
| 16 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 3,279.00 |
| 17 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 28,884.00 |
| 18 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 105,879.63 |
| 19 | 30-abr-08 | INDECO S.A. | 56,352.00 |
| 20 | 30-abr-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 44,062.97 |
| 21 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 148,255.81 |
| 22 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 27,925.49 |
| 23 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 82,889.24 |
| 24 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 17,356.06 |
| 25 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 42,415.00 |
| 26 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 3,817.69 |
| 27 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 12,060.00 |
| 28 | 31-mar-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,013.00 |
| 29 | 31-mar-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 51,011.36 |
| 30 | 31-mar- | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ | 47,085.50 |

| | | | |
|-----------|-----------|---|------------|
| | 08 | S.A. | |
| 31 | 31-mar-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 30,939.60 |
| 32 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 35,760.85 |
| 33 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 20,221.00 |
| 34 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 111,300.00 |
| 35 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 46,407.00 |
| 36 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 98,466.00 |
| 37 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 36,512.00 |
| 38 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 9,948.20 |
| 39 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 9,875.06 |
| 40 | 28-feb-08 | INDECO S.A. | 43,155.00 |
| 41 | 28-feb-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 339.00 |
| 42 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 94.75 |
| 43 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 5,450.03 |
| 44 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 303.40 |
| 45 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 529.50 |
| 46 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 39.50 |
| 47 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,837.61 |
| 48 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 71,196.36 |
| 49 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 64,149.37 |
| 50 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 45,715.78 |
| 51 | 29-feb-08 | HONG KONG METERONIC CO. LIMITED | 676.00 |
| 52 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 32,432.64 |
| 53 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 40,005.44 |
| 54 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 47,507.00 |
| 55 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 95,483.70 |
| 56 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 15,689.90 |
| 57 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 155,910.21 |
| 58 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 63,626.76 |
| 59 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 7,968.00 |
| 60 | 31-ene-08 | INDECO S.A. | 10,712.86 |
| 61 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 925.74 |
| 62 | 31-ene-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 81,014.40 |
| 63 | 31-ene-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 99,452.95 |
| 64 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 9,129.94 |
| 65 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 24,113.77 |

| | | | |
|-----------|-----------|---|------------|
| 66 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 24,627.34 |
| 67 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 360.68 |
| 68 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 3,617.40 |
| 69 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 107,024.60 |
| 70 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 44,070.00 |
| 71 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 43,586.00 |
| 72 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 63,190.00 |
| 73 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 49,123.40 |
| 74 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 74,674.26 |
| 75 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 48,088.40 |
| 76 | 31-ago-08 | INDECO S.A. | 22,005.67 |
| 77 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 167.63 |
| 78 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 284.45 |
| 79 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 190.78 |
| 80 | 31-ago-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 25,413.10 |
| 81 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 6,929.20 |
| 82 | 31-ago-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 33,029.00 |
| 83 | 31-ago-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 24,503.64 |
| 84 | 31-ago-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 74,497.07 |
| 85 | 31-ago-08 | HONG KONG METERONIC CO., LIMITED | 38.60 |
| 86 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 56,678.87 |
| 87 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 32,470.00 |
| 88 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 101,325.00 |
| 89 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 106,956.60 |
| 90 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 9,145.50 |
| 91 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 87,608.00 |
| 92 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 41,096.38 |
| 93 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 20,350.00 |
| 94 | 31-jul-08 | INDECO S.A. | 14,789.42 |

| | | | |
|------------|-----------|---|------------|
| 95 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 38,151.81 |
| 96 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 43,319.51 |
| 97 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 86,796.00 |
| 98 | 31-jul-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A.C. | 118,907.99 |
| 99 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 72,739.92 |
| 100 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 4,464.92 |
| 101 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 110.40 |
| 102 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 165.60 |
| 103 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 158.40 |
| 104 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 94,151.48 |
| 105 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 6,948.61 |
| 106 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 31,971.90 |
| 107 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 17,379.83 |
| 108 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 78,186.42 |
| 109 | 30-jun-08 | INDECO S.A. | 79,182.90 |
| 110 | 30-jun-08 | INDECO S.A. | 32,816.52 |
| 111 | 30-jun-08 | INDECO S.A. | 81,086.01 |
| 112 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 69,973.36 |
| 113 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,816.10 |
| 114 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 29,205.03 |
| 115 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 642.01 |
| 116 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 19,231.59 |
| 117 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 130,816.60 |
| 118 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 49,239.00 |
| 119 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 91,684.00 |
| 120 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 18,213.00 |
| 121 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 95,927.00 |
| 122 | 31-may-08 | INDECO S.A. | 68,108.44 |
| 123 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 11,218.72 |

| | | | |
|------------|-----------|---|------------|
| 124 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 62,299.36 |
| 125 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 44,875.44 |
| 126 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 65,929.92 |
| 127 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 151,999.56 |
| 128 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 71,449.47 |
| 129 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 107,198.40 |
| 130 | 31-may-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 24,010.20 |
| 131 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 69,011.00 |
| 132 | 30-dic-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 3,122.21 |
| 133 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 53,677.33 |
| 134 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 24,255.01 |
| 135 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 69,366.00 |
| 136 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 28,111.00 |
| 137 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 56,669.60 |
| 138 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 12,220.00 |
| 139 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 38,716.50 |
| 140 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 4,331.30 |
| 141 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 27,432.67 |
| 142 | 30-dic-08 | INDECO S.A. | 28,020.00 |
| 143 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 274.68 |
| 144 | 30-nov-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 157.54 |
| 145 | 30-nov-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 15,352.47 |
| 146 | 30-nov-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 5,586.04 |
| 147 | 30-nov-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 52,742.43 |
| 148 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 8,660.00 |
| 149 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 37,631.00 |
| 150 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 22,518.87 |

| | | | |
|------------|-----------|---|------------|
| 151 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 57,721.48 |
| 152 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 21,016.80 |
| 153 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,622.35 |
| 154 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 930.09 |
| 155 | 04-nov-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 50,010.00 |
| 156 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 66.00 |
| 157 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 41,509.94 |
| 158 | 30-nov-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 324.00 |
| 159 | 30-nov-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 186.80 |
| 160 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 102,574.80 |
| 161 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 27,345.00 |
| 162 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 36,360.00 |
| 163 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 78,372.50 |
| 164 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 16,411.20 |
| 165 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 97,813.13 |
| 166 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 28,609.24 |
| 167 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 11,892.15 |
| 168 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 79,437.60 |
| 169 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 16,644.00 |
| 170 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 66,752.50 |
| 171 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 70,627.08 |
| 172 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 22,999.98 |
| 173 | 30-sep-08 | INDECO S.A. | 28,114.22 |
| 174 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 25,567.16 |
| 175 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 109.54 |
| 176 | 31-may-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 93,554.03 |
| 177 | 31-may-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 90,757.36 |
| 178 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 113,099.98 |
| 179 | 31-may-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ | 47,085.50 |

| | | | |
|-----------------------------|-----------|--|---------------------|
| | 08 | S.A. | |
| 180 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 8,660.00 |
| 181 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 37,631.00 |
| 182 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 22,518.87 |
| 183 | 31-may-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 324.00 |
| 184 | 31-may-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 186.80 |
| 185 | 31-may-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 25,413.10 |
| TOTAL DE OPERACIONES | | | 7,290,909.47 |

OPERACIONES DE OTROS EGRESOS (FLETES)

| No. | FECHA | RAZÓN SOCIAL | VALOR FOB |
|-----|-----------|---|-----------|
| 1 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 11,404.35 |
| 2 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 418.80 |
| 3 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 1,243.34 |
| 4 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 260.34 |
| 5 | 30-abr-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 9,971.93 |
| 6 | 31-mar-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 2,550.00 |
| 7 | 31-mar-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 950.00 |
| 8 | 31-mar-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,066.07 |
| 9 | 28-feb-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 135.00 |
| 10 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 15.00 |
| 11 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 93.97 |
| 12 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 20.00 |
| 13 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 25.00 |
| 14 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 10.00 |
| 15 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 31.69 |
| 16 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,174.31 |
| 17 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 5,947.12 |
| 18 | 29-feb-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 3,410.80 |

| | | | |
|----|-----------|---|----------|
| 19 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,212.12 |
| 20 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 2,550.00 |
| 21 | 31-ene-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 24.13 |
| 22 | 31-ene-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 1,000.00 |
| 23 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 167.76 |
| 24 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 300.63 |
| 25 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 629.56 |
| 26 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 31.31 |
| 27 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 68.19 |
| 28 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 28.42 |
| 29 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 44.99 |
| 30 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 30.10 |
| 31 | 31-ago-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 48.25 |
| 32 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 265.88 |
| 33 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 570.96 |
| 34 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 2,154.20 |
| 35 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 1,987.19 |
| 36 | 31-jul-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 427.34 |
| 37 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 6.84 |
| 38 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 15.40 |
| 39 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 69.16 |
| 40 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 5,100.00 |
| 41 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 788.90 |
| 42 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 481.98 |
| 43 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 262.00 |
| 44 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A .DE C.V. | 1,178.66 |
| 45 | 30-jun-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 6,697.26 |
| 46 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 11.00 |
| 47 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 665.77 |
| 48 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA | 14.64 |

| | | | |
|-----------|-----------|--|-----------|
| | 08 | S.A. | |
| 49 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 438.41 |
| 50 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,043.44 |
| 51 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 2,550.00 |
| 52 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 1,405.52 |
| 53 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 1,981.88 |
| 54 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 10,932.99 |
| 55 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 3,360.00 |
| 56 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 10,667.13 |
| 57 | 31-may-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 3,260.00 |
| 58 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 2,550.00 |
| 59 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 570.74 |
| 60 | 30-dic-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 46.61 |
| 61 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 300.00 |
| 62 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 625.00 |
| 63 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 1,300.00 |
| 64 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 726.69 |
| 65 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 276.97 |
| 66 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 112.28 |
| 67 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 57.00 |
| 68 | 30-nov-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 762.75 |
| 69 | 30-nov-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 110.00 |
| 70 | 30-nov-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 90.00 |
| 71 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 145.98 |
| 72 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 381.59 |
| 73 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 28.42 |

| | | | |
|-----------------------------|-----------|--|-------------------|
| 74 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 7,038.65 |
| 75 | 30-sep-08 | CONDUCTORES Y CABLES DEL PERÚ S.A. | 950.00 |
| 76 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 300.00 |
| 77 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 625.00 |
| 78 | 30-sep-08 | SCHNEIDER ELECTRIC DE COLOMBIA S.A. | 1,300.00 |
| 79 | 30-sep-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 110.00 |
| 80 | 30-sep-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 90.00 |
| TOTAL DE OPERACIONES | | | 119,697.41 |

OPERACIONES DE SEGUROS

| No. | FECHA | RAZÓN SOCIAL | VALOR FOB |
|-----------------------------|-----------|---|-----------------|
| 1 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 138.93 |
| 2 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 412.38 |
| 3 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 86.35 |
| 4 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 159.86 |
| 5 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 86.90 |
| 6 | 30-jun-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 390.93 |
| TOTAL DE OPERACIONES | | | 1,275.35 |

OPERACIONES DE INGRESO

OPERACIONES DE OTROS INGRESOS

| No. | FECHA | RAZÓN SOCIAL | VALOR FOB |
|----------|-----------|---|-----------|
| 1 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 220.37 |
| 2 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 1,191.00 |

| | | | |
|-----------------------------|-----------|---|------------------|
| 3 | 30-abr-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 117.60 |
| 4 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,394.80 |
| 5 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 233.89 |
| 6 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 326.23 |
| 7 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 296.51 |
| 8 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 265.83 |
| 9 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 380.72 |
| 10 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 16,372.18 |
| 11 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 684.61 |
| 12 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 1,535.00 |
| 13 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 569.00 |
| 14 | 31-oct-08 | CONDUCTORES MEXICANOS ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. DE C.V. | 119.14 |
| 15 | 31-oct-08 | INDECO S.A. | 312.48 |
| 16 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 31.71 |
| 17 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 50.31 |
| 18 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 283.58 |
| 19 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 100.04 |
| 20 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 90.00 |
| 21 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 311.45 |
| 22 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 232.92 |
| 23 | 31-oct-08 | COMERCIALIZADORA CENTROAMERICANA GL S.A. | 367.76 |
| 24 | 31-oct-08 | SCHNEIDER ELECTRIC | 399.50 |
| TOTAL DE OPERACIONES | | | 25,886.63 |

* Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

IV. ANÁLISIS ECONÓMICO

A. CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS CON PARTES RELACIONADAS

Las operaciones que realizó la compañía CANALA durante el transcurso del año fiscal 2008 con sus partes relacionadas en el exterior fueron operaciones de egreso, por conceptos de pagos por compra de Inventarios para Distribución, pagos de Fletes de la mercadería, pago de Seguros de la mercadería.

Cada una de las operaciones indicadas contiene su propio código de referencia e identificación, a continuación se muestran dos tablas con las operaciones detalladas y sus valores respectivos, así como el porcentaje que representó cada una de las operaciones en las actividades realizadas por CANALA durante el año 2008:

Detalle de Operaciones
Año Fiscal 2008

| CÓDIGO | TIPO DE OPERACIÓN | MONTO POR OPERACIÓN |
|--|--------------------------------------|----------------------------|
| 301 | COMPRA INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN | 7.290.909,47 |
| 204 | PAGO SEGUROS | 1.275,35 |
| 224 | PAGO FLETES Y OTROS EGRESOS | 119.697,41 |
| TOTAL DE OPERACIONES DE EGRESO | | 7.411.882,23 |
| 124 | OTROS INGRESOS | 25.886,63 |
| TOTAL DE OPERACIONES DE INGRESO | | 25.886,63 |
| SUMA DE OPERACIONES: | | 7.437.768,86 |

B. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE LA PLENA COMPETENCIA

Métodos aplicables para determinar el Principio de Plena Competencia o Arm's Length

Para los efectos de lo dispuesto en los artículos 80 y 81 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, se podrán aplicar cualquiera de los siguientes métodos:

- Método de precio comparable no controlado;
- Método de precio de reventa;

- Método de costo adicionado;
- Método de partición de utilidades;
- Método residual de partición de utilidades;
- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación.

Entre los métodos más adecuados para determinar el grado de cumplimiento con el PC, se encuentran los siguientes:

Precio Comparable No Controlado

Este método dispone que el precio que mejor cumple con el PPC, es el precio real que se cobra entre las Partes No Relacionadas, para las transferencias comparables de bienes o de servicios.

Método de Costo Adicionado.

Según este método el precio que más se apega al PPC es el costo resultante de la producción de productos de la Parte Relacionada, mas un margen de utilidad bruta. Este método proporciona una medida razonable del resultado del grado de cumplimiento del PPC, si el contribuyente controlado, fabrica o ensambla mercancía que se vende a las Partes Relacionadas.

Método de Precio de Reventa.

En este método se determina el precio que cumple con el PPC restando la debida utilidad bruta del Precio de Reventa que se cobra a los clientes. Este método se utiliza por lo

general en los casos en que los contribuyentes controlados realizan una función de distribución y no añaden un valor sustancial a la mercancía vendida.

Método de Partición de Utilidades y Residual de Partición de Utilidades.

Este método asigna la ganancia o pérdida combinada de una actividad comercial, de manera tal que refleje el valor proporcional de la aportación de cada contribuyente a dicha ganancia o pérdida combinada. A continuación se demuestra el procedimiento para la distribución de la ganancia o pérdida que corresponda a cada Parte Relacionada:

- Se determinará la utilidad total de operación sumando la utilidad operativa que obtenga cada Compañía relacionada que tome parte en dicha operación.
- Se asignará la utilidad total de operación a la Compañía relacionada considerando elementos tales como activos, costos y gastos.

Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación o Método de Utilidades Comparables.

Este método se basa en el principio de que contribuyentes en situaciones similares tienden a obtener rendimientos similares en un periodo razonable de tiempo. Se realizan ajustes a los resultados de los contribuyentes comparables no controlados en caso de que exista un efecto considerable en las utilidades de operación.

Método Estadístico

De la utilización de cualquiera de los métodos señalados en el punto anterior se podrá obtener un rango de precios, montos o márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos

estadísticos.

Rango Ajustado

En caso de que el precio, contraprestación o margen de utilidad se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que corresponde la mediana de dicho rango que hubieran utilizado partes independientes.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad se encuentra dentro del rango determinado a través del método estadístico, dicho precio, monto o margen se considerara como pactado o utilizado entre partes independientes.

Guías sobre Precios de Transferencia de la OCDE

Para la interpretación de lo dispuesto en materia de precios de transferencia, serán aplicables las Guías sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la OCDE en 1995, o aquellas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de la LORTI y su Reglamento y de los tratados en materia fiscal celebrados por Ecuador.

| | |
|-----------|--|
| C. | SELECCIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD SEGÚN MÉTODO SELECCIONADO |
|-----------|--|

Selección del Indicador del Nivel de Utilidad

a) Descripción del Indicador del Nivel de Utilidad

En la aplicación de los métodos de precios de transferencia, es necesario utilizar razones financieras que midan la rentabilidad. Para el caso de los métodos de Precio de Reventa y Costo Adicionado se utilizan los indicadores a niveles de margen bruto. En el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación y demás métodos se utilizan los indicadores a nivel de utilidad de operación.

Una aplicación confiable de los métodos seleccionados requiere de la selección de un indicador de nivel de utilidad que proporcione medidas de ingresos más confiables de la parte analizada, estas medidas se obtuvieron de manejar precios de mercado en el caso de partes relacionadas, tomando en consideración todos los hechos y circunstancias.

Un indicador del nivel de utilidad mide el retorno de la inversión de la compañía, de los recursos y del manejo del riesgo. La confiabilidad de los indicadores de nivel de utilidad pueden aumentar mediante varios ajustes por diferencias en el capital utilizado, así como por las funciones desarrolladas.

De acuerdo con las regulaciones de precios de transferencia los indicadores de nivel de utilidad se pueden identificar como razones financieras, las cuales pueden obtenerse básicamente tomando la información de los estados financieros. El cálculo del retorno en el capital utilizado, es obtenido utilizando la información contenida en el estado de resultados y en el balance general.

En la aplicación del Método de Precio de Reventa el indicador de nivel de utilidad utilizado, se condicionan al uso de la razón financiera de Margen Bruto.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

El margen bruto mide el retorno en la venta o prestación de un servicio después de sustraer el costo de ventas. La utilización de este método implica que los productos o servicios sean los mismos que en las comparables. Este indicador de utilidad se utilizó para evaluar la compra de productos para distribución.

La LORTI y su Reglamento indican que la utilidad de operación será calculada de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), los cuales la definen como "el resultado de enfrentar las ventas o ingresos del costo de lo vendido y los gastos de operación".

En esta parte del estudio de Precios de Transferencia se desarrolla el Análisis Económico para confirmar que las transacciones intercompañía celebradas entre CANALA y sus compañías vinculadas del exterior son consistentes con las que hubieran pactado entidades independientes en operaciones comparables.

De conformidad con los "Lineamientos en Materia de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales" emitidos por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE (Lineamientos de la OCDE), se establece que no todos los métodos son aplicables en todas las situaciones posibles y que la aplicación de un método en particular no debería ser refutada.¹

Adicionalmente, el principio de precio justo sin ventaja no requiere de la aplicación de más de un método².

¹ Lineamientos de la OCDE, párrafo 1.68.

² Lineamientos de la OCDE, párrafo 1.69.

Por lo tanto, los contribuyentes deberán intentar utilizar un método razonable, tomando en cuenta las imprecisiones de los distintos métodos y la preferencia por un mayor grado de comparabilidad más directo y cercano relacionado con la transacción.

Sin embargo, para casos difíciles, en donde no existe un método que permita llegar a conclusiones, un enfoque flexible permitirá usar la evidencia de varios métodos conjuntamente. En tales casos, un intento debe ser hecho para llegar a una conclusión consistente con el principio Arm's Length que sea satisfactorio desde un punto de vista práctico para todas las partes involucradas, tomando en consideración los hechos y circunstancias del caso, la evidencia disponible y la confiabilidad relativa de los diversos métodos examinados.

En la determinación de una medida confiable de la aplicación del principio justo sin ventaja, el Decreto 2430 publicado en el Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2005 y el literal 9 del artículo 4 del RALORTI que orienta la aplicación de este principio de los lineamientos de la OCDE, incluyen los siguientes elementos pertinentes que deberán ser considerados:

- El grado de comparabilidad entre las operaciones controladas y no controladas
- La calidad de la información y los comentarios que incluye

El grado de comparabilidad es evaluado por:

- a) Características de los bienes o servicios
- b) Análisis funcional
- c) Activos utilizados y riesgos asumidos
- d) Términos contractuales

- e) Condiciones económicas
- f) Estrategias de negocios

La calidad de la información y las asunciones son evaluadas por:

- a) Carácter y exactitud de la información
- b) Confiabilidad de las asunciones
- c) Sensibilidad de los resultados y deficiencias en información

Con base a la clasificación proporcionada por los Lineamientos de la OCDE³ y el Decreto 2430 del 31 de diciembre de 2004, que incluye los artículos 80 y 81, se establecen como métodos transaccionales tradicionales: El Método de Precio Comparable No Controlado, El Método de Precio de Reventa y el Método de Costo Adicionado; y como métodos transaccionales que se encuentran basados en utilidades: El Método de Partición de Utilidades, El Método Residual de Partición de Utilidades y el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

Los Lineamientos de la OCDE consideran que los métodos transaccionales tradicionales son el medio más directo para establecer si efectivamente las condiciones en las relaciones comerciales y financieras entre partes relacionadas son llevadas a cabo bajo el principio de precio justo sin ventaja.

Los Lineamientos de la OCDE recomiendan a los métodos transaccionales tradicionales ya que son generalmente más confiables que otros métodos,⁴ como son los métodos

³ Lineamientos de la OCDE, Capítulos I y II.

⁴ Lineamientos de la OCDE, párrafo 2.49.

transaccionales basados en utilidades que analizan las utilidades generadas de una serie de transacciones entre partes relacionadas.⁵

Una aplicación confiable de cualquier método requiere:

- Selección de la parte analizada;
- Resultados financieros confiables relacionados con transacciones controladas;
- Selección de los años a comparar;
- Selección de compañías comparables;
- Ajustes contables a los estados financieros de la parte analizada y de las compañías comparables por diferencias en los principios contables;
- Selección de un indicador de utilidad confiable (razones financieras).

Para aplicar los métodos seleccionados, se han identificado compañías privadas que realicen funciones similares, por el tipo de operación, a las realizadas por **CANALA** que incurran en riesgos similares. Es evidente por otro lado, que como se explicó anteriormente en este mismo estudio, que dadas las características propias de la parte analizada, no existen dos compañías 100% comparables, no obstante estas diferencias han sido consideradas en la aplicación de los ajustes a la información así como en la selección del índice de medición del nivel de utilidad de la parte analizada contra la de las compañías comparables.

Es necesario señalar que el concepto comparable aquí utilizado no implica compañías idénticas pero sí suficientemente similares para derivar una medida confiable de valor de mercado.

⁵ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.1.

Resultados financieros confiables relacionados con transacciones controladas

La utilización de resultados financieros confiables, es indispensable en la aplicación de los métodos señalados en los artículos 80 y 81 del RALORTI. En la aplicación de los métodos tradicionales este tipo de problemas se resuelven buscando una similitud suficiente en el producto o las funciones.⁶ La información proporcionada es la necesaria y suficiente para realizar las comparaciones y en su caso ajustes necesarios. Los márgenes netos deberán ser medidos de manera consistente tanto para las empresas comparables como para **CANALA** adicionalmente, pueden existir diferencias en el tratamiento a los gastos operativos y no operativos, como puede ser el caso de reservas, depreciaciones, o provisiones que deberán de tomarse en cuenta para efectos de comparabilidad.⁷

CANALA nos proporcionó estados financieros y otra información relevante para este análisis, lo cual fundamenta y refuerza la selección de los métodos aplicables para este estudio.

⁶ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.35.

⁷ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.40.

MÉTODO APLICADO (MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA)

En base a la información proporcionada por la Compañía y tal como fuera mencionado en el Análisis Funcional, **CANALA** principalmente adquiere producto terminado (materias y materiales) de sus vinculadas en el exterior, para suplir las necesidades del mercado local.

- **MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA.**

a) Descripción General

El Método del Precios de Reventa (Resale Price Method o “RPM”) es adecuado utilizar cuando se realicen funciones simples de distribución, sin procesos que agreguen significativo valor al producto.

Este método se encuentra específicamente reconocido en la legislación ecuatoriana de precios de transferencia y en los Lineamientos de la OCDE. Dicho método es el que mejor compatibiliza con la estructura empresarial y comercial, cuenta con una mayor y mejor calidad de información, muestra un adecuado grado de comparabilidad entre transacciones vinculadas y no vinculadas y no requiere de ajustes significativos, de acuerdo a los criterios para determinar el método más adecuado para la determinación de los precios de transferencia

Este método, contenido en los artículos 80 y 81 del RALORTI vigente para el ejercicio fiscal de 2008 es el llamado Método de Precio de Reventa de los Lineamientos de la OCDE⁸ evalúa los montos cargados a transacciones controladas comparando la utilidad relacionada

⁸ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.26.

a una base (por ejemplo: activos, ventas, costos, gastos y flujo de efectivo) de la parte en prueba contra las transacciones comparables de partes independientes. En la mayoría de los casos la parte en prueba no deberá ser dueña de intangibles o de algún activo de las compañías comparables.

El grado de comparación afecta la confiabilidad del análisis bajo este método. La confiabilidad podría tener un efecto contrario al combinar las estructuras de costos, con las diferencias en las trayectorias empresariales, así como las diferencias en la eficiencia de la organización. Sin embargo, bajo este método se requiere de una comparación menos funcional para obtener mejores resultados que bajo los métodos tradicionales (por ejemplo: método de precio comparable no controlado, el método de precio de reventa o el método de costo adicionado). Además, se requiere de una menor similitud del producto para obtener resultados suficientemente confiables que con otros métodos tradicionales, **motivo por el cual optado por la aplicación del Método de Precio de Reventa (PR) por el Ejercicio Fiscal 2008.**

b) Aplicabilidad

Tomando en cuenta la preferencia por un mayor grado de comparabilidad más directo y cercano, relacionado con las transacciones que lleva a cabo **CANALA** con sus partes relacionadas, se decidió la aplicación de este método, ya que con su aplicación se cubren todas las necesidades de nuestro estudio.

MÉTODOS NO APLICADOS PARA CANALA.

1. Método de Costo Adicionado

a) Descripción General

El método de Costo Adicionado se inicia con los costos incurridos por el proveedor de un bien o servicio, en una operación controlada por un bien transferido o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada a la luz de las funciones efectuadas y, de las condiciones del mercado. A lo que se llega después de añadir el margen a los costos anteriores puede ser considerado como el precio Arm's Length de la operación original controlada. Este método probablemente es más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones o acuerdos a largo plazo de compra-venta, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios. Este método compara los márgenes brutos de utilidad de transacciones controladas y no controladas⁹.

Requiere de comparaciones detalladas de productos manufacturados, funciones desempeñadas, riesgos asumidos, complejidad en la manufactura, estructura de costos e intangibles entre las transacciones controladas y no controladas.

Generalmente se encuentra comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas en la venta de producto llevadas a cabo por el mismo vendedor, (p.e. método costo adicionado interno).

⁹ Lineamientos de la OCDE, párrafo 2.32

En ausencia de dichas ventas, una comparación apropiada puede derivarse de las ventas no controladas a otros productores no relacionados (p.e. método de costo adicionado externo).

El método de costo adicionado será menos confiable si existen diferencias materiales entre las transacciones controladas y no controladas en relación a:

- Intangibles
- Estructura de costos
- Grado de experiencia en el negocio
- Eficiencia en la administración
- Funciones desarrolladas
- Productos

Ciertos ajustes razonables pueden llevarse a cabo para compensar la falta de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas, como son:

- Rotación de inventarios
- Términos contractuales
- Costos de transportación
- Otras diferencias notables

b) Aplicabilidad

Este método probablemente es más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre compañías relacionadas, en donde las compañías relacionadas han celebrado acuerdos

sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compra venta, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.

Derivado de la descripción anterior efectuada a éste método, no es un método aplicable a las operaciones que **CANALA** celebró durante el ejercicio fiscal de 2008 con sus partes relacionadas, pues no presta servicios de manufactura.

2. Método de Partición de Utilidades

a) Descripción General

El método de partición de utilidades asigna utilidades o pérdidas de operación generadas en transacciones controladas en proporción a las contribuciones relativas realizadas por cada una de las partes en la creación de las utilidades o pérdidas combinadas.

Las contribuciones relativas podrán ser determinadas por las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos, recursos utilizados y costos incurridos.¹⁰

Los precios de transferencia derivados de la utilidad de operación combinada de partes no relacionadas, con transacciones y actividades similares a aquellas entre partes relacionadas en la actividad empresarial relevante. Bajo este método, cada porcentaje de utilidad o pérdida de la operación con la parte relacionada se utilizará para asignar la utilidad o pérdida en esta transacción, tomando en cuenta la actividad empresarial de cada parte.

¹⁰ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.5.

b) Aplicabilidad

La aplicación del método de partición de utilidades requiere la localización de dos compañías que tengan funciones, riesgos y transacciones similares a **CANALA** y sus partes relacionadas.

En nuestra experiencia es muy poco probable encontrar compañías con activos, funciones, riesgos y transacciones suficientemente comparables a **CANALA** y a sus partes relacionadas.

Aún y cuando dichas compañías fueran identificadas, sería muy poco probable tener acceso a la información necesaria para evaluar las utilidades en transacciones comparables.

Asimismo, una de las debilidades que presenta este método estriba en que una vez dadas 2 o más empresas o grupos semejantes, es sumamente difícil identificar apropiadamente los gastos de operación de cada transacción, así como separar los costos de las operaciones en estudio, y las demás del grupo.¹¹

3. Método Residual de Partición de Utilidades

a) Descripción General

¹¹ Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.10.

Este método involucra dos pasos: Primero, la utilidad de operación es asignada a cada parte en la transacción controlada para determinar su utilidad correspondiente por las contribuciones rutinarias a la actividad empresarial. Segundo, cualquier utilidad residual es dividida entre las partes relacionadas en base al valor relativo en la contribución de algún intangible valioso en la actividad empresarial. Este método es recomendable para analizar transacciones entre intangibles.

b) Aplicabilidad

Este método parte de la misma premisa al anterior, por lo que es necesario encontrar información específica muy difícil de obtener de las compañías que pudieran resultar ser comparables; este método no es recomendable para las operaciones que **CANALA** celebró con sus partes relacionadas durante el ejercicio fiscal de 2008.

Como se mencionó anteriormente en el presente Estudio de Precios de Transferencia, el principal giro de **CANALA** es la importación de Productos Terminados (materias y materiales).

Así mismo, enfrentamos problemas adicionales al buscar compañías comparables ecuatorianas, ya que Ecuador cuenta con pocas compañías que cotizan en la Bolsa de Valores, muchas de las cuales llevan a cabo actividades no comparables con las de **CANALA**.

En virtud de la información financiera, fiscal y operativa obtenida y analizada en el Análisis Funcional de **CANALA**, seguimos ciertos pasos alternativos con el fin de seleccionar contribuyentes comparables no controlados.

4. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

a) Descripción General.

Este método, contenido en el artículo 80 y 81 del RALORTI vigente para el ejercicio fiscal de 2008 es el equivalente al llamado Método Transaccional de Margen Neto de los Lineamientos de la OCDE¹² evalúa los montos cargados a transacciones controladas comparando la utilidad relacionada a una base (por ejemplo: activos, ventas, costos, gastos y flujo de efectivo) de la parte en prueba contra las transacciones comparables de partes independientes. En la mayoría de los casos la parte en prueba no deberá ser dueña de intangibles o de algún activo que la distinga de las compañías comparables.

El grado de comparación afecta la confiabilidad del análisis bajo este método. La confiabilidad podría tener un efecto contrario al combinar las estructuras de costos, con las diferencias en las trayectorias empresariales, así como las diferencias en la eficiencia de la organización. Sin embargo, bajo este método se requiere de una comparación menos funcional para obtener mejores resultados que bajo los métodos tradicionales (por ejemplo: método de precio comparable no controlado, el método de precio de reventa o el método de costo adicionado). Además, se requiere de una menor similitud del producto para obtener resultados suficientemente confiables que con otros métodos tradicionales, motivo por el cual optado por la no aplicación del Método de de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

b) Aplicabilidad

¹² Lineamientos de la OCDE, párrafo 3.26.

Tomando en cuenta la preferencia por un mayor grado de comparabilidad más directo y cercano, relacionado con las transacciones que lleva a cabo **CANALA** con sus partes relacionadas, se decidió la aplicación de éste método, ya que con la aplicación de otros métodos se cubren todas las necesidades de nuestro estudio.

i. Identificación del Código Industrial Estándar adecuado a cierto criterio

Como se mencionó anteriormente en el presente Estudio de Precios de Transferencia, el principal giro de CANALA es la venta de materias y materiales para la construcción.

Enfrentamos problemas adicionales al buscar compañías comparables ecuatorianas, ya que Ecuador cuenta con pocas compañías que cotizan en la Bolsa de Valores, muchas de las cuales llevan a cabo actividades no comparables con las de CANALA.

En virtud de la información financiera, fiscal y operativa obtenida y analizada en el Análisis Funcional de CANALA, seguimos ciertos pasos alternativos con el fin de seleccionar contribuyentes comparables no controlados. A continuación se muestra una descripción de dichos pasos:

Nuestra búsqueda comenzó con una investigación del manual de “Clasificación Industrial Estándar” de los Estados Unidos de América (en lo sucesivo “SIC”, por sus siglas en inglés) para localizar los códigos SIC adecuados. Por lo tanto, realizamos una investigación de dicha fuente extranjera. Es importante tomar en consideración que el S.R.I. por lo general acepta fuentes confiables de información y al alcance del Público, que se encuentran en otros países para seleccionar los contribuyentes comparables no controlados.

Se utilizaron los siguientes criterios para identificar los códigos SIC adecuados y compañías comparables:

Todas las compañías cuyo SIC y NAICS principal, es el mismo que corresponde a las actividades principales de CANALA, o realicen actividades similares.

| SIC | DESCRIPCIÓN |
|-------------|---|
| 5065 | WHOLESALE-ELECTRONIC PARTS & EQUIPMENT, NEC |
| 5063 | WHOLESALE-ELECTRICAL APPARATUS & EQUIPMENT, WIRING SUPPLIES |
| 3613 | SWITCHGEAR & SWITCHBOARD APPARATUS |
| 3620 | ELECTRICAL INDUSTRIAL APPARATUS |

Todas las compañías que contengan dentro de su razón social o descripción de actividad la Palabra Clave (Keyword), “VENTA DE APARATOS Y ARTÍCULOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS” ya que es la principal actividad y operación de CANALA.

ii. Selección de Fuentes Confiables de Información

Después de haber determinado qué códigos SIC y criterios serían los más adecuados para investigar, concluimos que las siguientes bases de datos podrían proporcionar descripciones confiables de las actividades comerciales de los contribuyentes comparables no controlados potenciales, así como información financiera.

Base de Datos “COMPUSTAT” North America Data

Esta base de datos proporciona información financiera básica, detallada y de mercado de las instituciones financieras, comerciales y de servicios activas en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

La información de COMPUSTAT North America incluye la descripción de los segmentos comerciales, así como índices industriales y mercados geográficos.

Esta información la obtiene la empresa STANDARD & POOR'S quien desarrolla la Base de Datos COMPUSTAT North America mediante la recolección de datos de cada una de las empresas que forman parte de la misma, así como de los informes anuales y trimestrales a los accionistas disponibles al público, de los informes 10-K y 12-K que se presentan a la Comisión de Valores de los Estados Unidos Norteamérica (“SEC” por sus siglas en inglés) y de servicios diarios de noticias. Esta base de datos ofrece información relativa a más de 10,500 compañías vigentes y 9,000 compañías con información pasada de más de 270 grupos industriales actualmente registrados en la SEC.

Base de Datos “COMPUSTAT” Global Data

Esta base de datos proporciona información financiera básica, detallada y de mercado de las instituciones financieras, comerciales y de servicios activas de países fuera de los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

La información de COMPUSTAT Global Data, incluye la descripción de los segmentos comerciales, así como índices industriales y mercados geográficos.

Esta información la obtiene la empresa STANDARD & POOR'S quien desarrolla la Base de Datos COMPUSTAT Global Data, mediante la recolección de datos a cada una de las empresas que forman parte de la misma, así como de los informes anuales y trimestrales a los accionistas disponibles al público e investigación propia.

Esta base de datos ofrece información relativa a más de 10,000 compañías vigentes fuera de los Estados Unidos de América y Canadá.

Base de Datos “EDGARSTAT y ROYALTYSTAT”

Esta base de datos constituye el Sistema de Recolección, Recuperación y Análisis de Datos Electrónicos de la SEC. Requiere que las compañías presenten informes 10-K de manera electrónica y se actualiza semanalmente.

Base de Datos “OSIRIS”

Esta base de datos constituye el Sistema de Recolección, Recuperación y Análisis de Datos Electrónicos de Bureau van Dijk, empresa dedicada a investigaciones financieras a nivel mundial y únicamente requiere que las compañías presenten informes dictaminados, para seguridad de los usuarios.

La información de OSIRIS incluye la descripción de los segmentos comerciales, industriales, mercados geográficos e índices de bolsas de valores de 37,527 empresas en el mundo.

La fuente de información de las empresas son las Bases de Datos mencionadas en puntos anteriores del Estudio de Precios de Transferencia.

Después de haber llevado a cabo una investigación de las bases de datos mencionadas anteriormente, seleccionamos un conjunto de compañías ampliamente comparables, buscando aquellas que realizan el mismo negocio o que tienen un giro comercial considerablemente similar al de CANALA.

1.- Selección de las Compañías Adecuadas como Comparables

Después de haber llevado a cabo una investigación de las bases de datos mencionadas anteriormente, seleccionamos un conjunto de compañías ampliamente comparables, buscando aquellas que realizan el mismo negocio o que tienen un giro comercial considerablemente similar al de CANALA.

Considerando el número de compañías que cotizan en la bolsa de valores y que cuya actividad comercial principal es similar o parecida al de la Venta de materiales para la construcción.

Encontramos que 63 compañías cumplen con uno o algunos de los anteriores criterios. Sin embargo, la información financiera de algunas de las compañías, correspondientes a los ejercicios de 2008, 2007, 2006 y 2005 no se encontraba disponible; en consecuencia redujimos a 19 compañías nuestra matriz de contribuyentes comparables no controlados.

Además de una investigación más profunda de la situación comercial actual y de las actividades de las compañías restantes, descubrimos que algunas de ellas participan en algún tipo de diferente de actividades o poseían bienes intangibles valiosos, por lo que se eliminaron 8 compañías.

La anterior y otras razones nos forzaron a disminuir y minimizar nuestro universo de contribuyentes comparables no controlados a *4 compañías comparables no controladas*.

Con base a nuestra experiencia, consideramos que *4 compañías comparables no controladas*, es un número adecuado de contribuyentes comparables no controlados para medir el grado de cumplimiento del Principio de Plena Competencia de **CANALA** para las operaciones de compra de ropa de hombres y mujeres para su venta.

CANALA aplica el método de Precio de Reventa para la Compra de materiales para la construcción para su venta, a continuación se detallan las empresas comparables seleccionadas para la aplicación respectiva de este método:

A continuación presentamos las compañías comparables no controladas que fueron seleccionadas para la realización del Estudio de Precios de Transferencia de CANALA en dichos rubros:

- 1 *ORION ENERGY SYSTEMS, INC.***
- 2 *ENERGY FOCUS, INC.***
- 3 *ARROW ELECTRONICS, INC.***
- 4 *ASIA ELECTRICAL POWER INTERNATIONAL GROUP INC.***

ORION ENERGY SYSTEMS, INC.

Nosotros diseñamos, manufacturamos, vendemos e implementamos sistemas de administración de energía que consiste principalmente de un alto funcionamiento, energía eficiente en sistema de alumbrado, controles y servicios relacionados. Nuestra administración de energía de sistemas provee ahorro de energía y gana eficiencia a nuestros clientes comerciales e industriales sin comprometer su cantidad o calidad de luz.

El centro de nuestra administración de sistemas de energía es nuestro elevada intensidad de fluorescente o sistema de alumbrado HIF que estimamos reduce los costos de energía eléctrica de nuestros clientes en un aproximadamente 50%, mientras incrementa su cantidad de luz en aproximadamente un 50% y mejora la calidad de la energía cuando reemplaza a la alta intensidad de descarga tradicional o HID incondicional.

Nuestros clientes normalmente se dan cuenta a los dos a tres años en el costo de pago de energía habiéndose generado un ahorro por nuestro sistema de energía sin considerar incentivos o subsidios por parte del gobierno. Nosotros hemos vendido e instalado nuestro

HIF incondicionalmente en alrededor de 4500 tiendas de servicio por norte América representando sobre los 756 millones de pies cuadrados de espacios industrial y comercial, en 500 compañías como la empresa Coca Cola, General Electric, Alimentos Kraft, Newell Rubbermaid, Office Max and la Cooperación SYSCO. Nuestra administración de sistemas de energía is comprendido de: nuestro sistema de alumbramiento, nuestro control inalámbrico de alumbrado, nuestro control de energía solar Apolo, el cual recolecta y enfoca a la luz del día renovable y no consume electricidad e integra administración de servicios de energía. Nosotros creemos que la implementación de nuestra completo sistema de administración de energía permite a nuestros clientes reducir costos de electricidad a largo plazo, mientras permanentemente reduce la demanda de carga de base y pico requerida por la red eléctrica. Desde el 1 de Diciembre del año 2001 hasta el 31 de Marzo de 2009 nosotros hemos instalado alrededor de 1476.000 sistemas de alumbramiento de nuestros clientes comerciales e industriales. Nosotros estamos enfocados en promocionar esta base instalada para expandir nuestras relaciones comerciales desde la simple implementación de nuestro sistema de alumbrado hasta amplias empresas de nuestra completa administración de sistema de energía.

Nosotros también estamos intentando expandir nuestra base de clientes ejecutando nuestro sistematizado múltiple sistema de ventas para adquirir nuevos clientes. Generalmente hemos enfocado nuestras ventas en proyectos adecuados a reemplazar ineficientes sistemas fluorescentes o incandescentes. Generamos aproximadamente 60% de nuestros ingresos a través de ventas directas con los usuarios. Continuamos desarrollando revendedores y compañeros que utilicen nuestro sistematizado proceso de ventas para incrementar sobre todo el mercado local y regional en esta área con contratistas que provean instalación y servicios para estos proyectos. Aproximadamente un 40% de nuestras ganancias son generadas de ventas indirectas. Estimamos que el uso de nuestros implementos ha resultado en costos de electricidad acumulativa ahorros para nuestros clientes de aproximadamente 578 millones de dólares y ha reducido la base y el pico de

carga de electricidad demandada en aproximadamente 435 megavoltios entre el 31 de Marzo del 2009. Estimamos que este consumo de electricidad reducida haya reducido también la emisión de carbodioxido en aproximadamente 4.9 millones de toneladas en el mismo periodo.

ENERGY FOCUS, INC.

“ Energy Focus” diseña, desarrolla, manufactura, vende e instala sistemas eléctricos ofreciendo al cliente energía eficiente para la solución del alumbrado para una amplia gama de usos tanto en el mercado comercial general como en el mercado bursátil. La tecnología de “ Energy Focus” ofrece un ahorro significativo de energía, aislamiento del calor y mantenimiento, costos y beneficios sobre la iluminación convencional para múltiples aplicaciones.

Durante el año 2008 nos hemos comprometido en diseñar, desarrollar, manufacturar, vender e instalar sistemas eficientes de energía donde se sirva a dos mercados principales el industrial y el comercial. Nuestra estrategia de negocio se ha englobado proveyendo a nuestros consumidores una base con suficiente energía y soluciones enfocadas a nuestra patentada y propia tecnología. Nuestras soluciones incluyen fibra óptica, emisión de dióxido, cerámica, alta intensidad de descarga y otras fuentes de energía eficiente. Nuestra estrategia también incorpora inversiones continuas en investigaciones dentro de nuevas y emergentes fuentes de energía incluídas pero no limitadas a la energía solar. Ahorros típicos de tecnología corriente promedian en un 80% de costos en electricidad mientras provee un total espectro de luz que simulan a los colores de la luz del día. Nuestro propio y gran diámetro y fibra de los cables usados en la tecnología de nuestra fibra óptica son diseñadas para emitir luz ya sea al final de la fibra como punto de luz a lo largo de la duración de la fibra. Esta característica ha sido bien vista por firmas arquitectónicas y de diseño que han resultado en la ganancia de algunos premios en diseños en el 2007. Los cables de fibra han sido modelados en una sola lámpara de techo o en productos puramente decorativos de innumerables formas, proveyendo una oportunidad de belleza en espacio

interior en una forma distintiva. Estas luces no tienen destello, voltaje o calor y son agradables. Nuestra cartera de productos ha sido expandida recientemente para incluir ofertas entre LED, CMH and HID línea de productos. EN el 2008 lanzamos algunos nuevos productos de iluminación para aplicarlos dentro de paisajes, acoplamiento y almacenamiento en frío de los mercados. En el año 2009 nuestra compañía continuará expandiéndose con esta línea de productos dentro de paisajes en el mercado de iluminación por ejemplo como también explorar nuevas tecnologías y mercados. Estas nuevas aplicaciones incluyen LED pista de iluminación y LED reemplazo por tubos de luz fluorescente los cuales se espera lanzar en el año 2009. Nuestra estrategia a largo plazo es introducir los 100 billones de dólares en el mercado e iluminación proveyendo soluciones de iluminación eficiente. Nuestro segmento de mercado provee oportunidades en el supermercado comercial, industrial y gubernamental. La transmisión de energía independiente y seguridad en el 2007 por el Congreso creó un mercado natural para nuestros productos de energía eficiente. Bajo este hecho, todos los focos incandescentes usarán un 25% a 30% menos de energía que los productos de hoy en día en el año 2012 al 2014. Ya que muchos de nuestros EFO productos son un 80% mas efectivos que los focos incandescentes, nuestros focos están diseñados a incrementar el conocimiento público de nuestra tecnología y a establecer una comprensión distributiva de los canales a fin de que la demanda sea llenada rápidamente. Continuaremos enfocándonos en mercados de fuentes de trabajo donde los beneficios de nuestras soluciones de iluminación ofertadas, combinadas con nuestra tecnología sean mas convincentes. Estos puestos de trabajo incluyen facilidades gubernamentales, supermercados minoristas, aplicaciones marinas y museos. También continuaremos enfocándonos en el desarrollo de nuestra energía solar a través de nuestro continuo papel de liderazgo en lo que concierne a la alta eficiencia de la célula solar en el gobierno de los Estados Unidos. El consorcio es auspiciado por la Agencia de Proyectos e Investigaciones. El propósito del proyecto es desarrollar un 50% o mas de eficiencia solar para las

aplicaciones militares de los Estados Unidos las cuales estarían disponibles para la aplicación comercial.

PRODUCTOS.- nosotros producimos, suministramos y vendemos una amplia gama de tecnología de iluminación que sirve a dos mercados generales al comercial y al industrial. Nuestra tecnología cae en las siguientes categorías: sistema de iluminación en metal y fibra óptica y sistemas de iluminación. (por ejemplo almacenaje frío)

Además, nosotros producimos componentes a gusto del comprador como son: lentes submarinos, compartimentos coloridos, muebles de iluminación, iluminación visual e iluminación acuática, incluyendo cascadas y pilas luminosas. El kit de las características de nuestros productos es así: Muchos de nuestros productos encuentran la eficiencia en los estándares de iluminación requeridos para el año 2020. La calidad de nuestros productos para impuestos federales y estatales son incentivos para los consumidores comerciales y residenciales en ciertos estados.

Nuestros productos hacen uso de sistemas óptico patentado que permite altas eficiencias. Ciertas compañías útiles continúan abarcando nuestra tecnología como una alternativa eficiente de energía y está promocionando nuestros productos a sus consumidores. En el año 2007, Edison en California del Sur confirmó que nuestro producto patentado “ EFO Ice “ usado solo el 25% de la energía del sistema de iluminación fluorescente y el 33% de la energía comparable del sistema LED. Nuestros sistemas continúan siendo instalados en los barcos de la marina de los Estados Unidos. Por el 31 de Diciembre del 2008 nuestra tecnología de la compañía fue instalada en un total de tres barcos. La fuente de calor de la fibra óptica de iluminación usualmente es separada físicamente de las lámparas proveyendo una luz fresca. Esta característica única tiene aplicaciones especiales en tiendas, donde la reducción de comida se daña y se derrite debido al calor es nuestra meta.

Nuestros productos han sido publicados en revistas y periódicos locales incluyendo una iluminación arquitectural, una acta arquitectural, bosquejos de ideas y diseños, ingeniería, entretenimiento, mercadería visual y almacenaje de diseños.

CARACTERISTICAS DE NUESTRA FIBRA OPTICA TECNOLOGICA

Componentes de la tecnología de fibra óptica: Iluminador: La mayoría de nuestro legado comercial en iluminación de fibra óptica desplego nuestro diseño especial metálico de lámparas. Estas lámparas proveen larga vida y máxima intensidad. Estamos constantemente desarrollando y desplegando iluminadores para incrementar la eficiencia, versatilidad, larga vida e incrementar sus características. Nuestra tecnológica fibra óptica puede separar eficientemente la luz de un simple metal de una lámpara en múltiples niveles mas bajos apropiados para una amplia variedad de aplicaciones.

CABLES DE FIBRA.- nuestro patentado centro de fibra de cable ha brindado claridad y consistencia con una baja atenuación en la aplicación de la iluminación de fibra óptica. Combinando nuestro compuesto colector parabólico o tecnología CPC con nuestra gran central de fibra, nuestro sistema entrega luz de largo alcance de 35 a 70 iluminaciones por voltio comparado con aproximadamente de 8 a 15 iluminaciones por voltio para un sistema usando lámparas halógenas tradicionales MR-16.

INSTALACIONES.- nosotros producimos una gran variedad de instalaciones estéticas que permiten al consumidor ajustar fácilmente la dirección y emisión dispersa de la luz para una óptima concentración de luz.

BENEFICIOS CLAVES DE NUESTRO SISTEMA DE FIBRA OPTICA.- nuestro sistema de fibra óptica puede proveer a nuestros clientes con énfasis en iluminación que también satisfaga al gobierno y otros regulaciones de energía. La tecnología de fibra óptica permite a los consumidores acatar los estándares ASHRAE-IESNA 90.1 y título 24 calificado por el impuesto y los incentivos disponibles bajo la política energética 2005 y LEED requerimientos de certificación sin sacrificar la intensidad y la calidad de la luz. La siguiente tabla resalta los ahorros eléctricos ahorrando de un voltio de fibra óptica acentuando la luz comparada con tecnologías de iluminación de la competencia.

ARROW ELECTRONICS, INC.

ARROW ELECTRONICS es un proveedor global de productos, servicios y soluciones para los usuarios comerciales e industriales de componentes electrónicos y empresas de soluciones computacionales. La compañía cree ser un líder en la distribución de industria electrónica en sistema de operaciones, productividad de empleo, programas de valor agregado y garantía de calidad total. Arrow la cual fue incorporada en New York en 1946 sirve aproximadamente a 800 proveedores y aproximadamente 130.000 equipos originales y clientes comerciales. Sirviendo a sus comerciales e industriales clientes como un proveedor de canal compañero, la compañía ofrece un gran espectro en productos y una gran amplia gama de servicios, gerencia de inventario y una variedad en línea de proveedores. Los diversos consumidores a nivel mundial de Arrow corresponden a OEMs, CMs, y otro consumidores comerciales. Los clientes incluyen fabricantes de consumidores y equipos industriales incluyendo maquinarias, herramientas, empresas de automatización y equipamiento robotico, productos de telecomunicaciones, automotores y transportación, aeronaves y equipo aeroespacial, implementos médicos y científicos y productos de oficina y computación. Los clientes también incluyen valor agregado en sus reventas de las empresa de soluciones computacionales. La compañía mantiene aproximadamente 250 facilidades de venta y 21 distribuidores y valores agregados en 53 países y territorios sirviendo a mas de 70 países y territorios a través de su red, Arrow provee uno de los mas amplios productos ofertando en componentes electrónicos y empresas de computación, distribuyendo a las industrias en un gran rango de valor agregado a los servicios para ayudar a los consumidores a reducir su tiempo de compra disminuyendo su costo total de propiedad, introduciendo productos innovadores a través de la demanda de oportunidades y realzar su competitividad. La compañía tiene dos segmentos de negocios. La compañía distribuye componentes electrónicos de OEMs and CMs a través de su componente global en segmento de negocios y provee soluciones computacionales a VARs a través de su empresa global de computación. Para el año 2008 aproximadamente un 68% de las ventas

de la compañía fueron de los componentes globales y aproximadamente un 32% de las ventas de la compañía fueron del segmento de negocios global. La información financiera acerca de los negocios de la compañía y sus operaciones geográficas pueden ser encontrados en la nota 16 de los Estatutos Financieros. Operando eficientemente y trabajando en gerencia de capital permanece un enfoque a las iniciativas de crecimiento de la empresa en lo que a ventas se refiere que los beneficios de crecimiento del mercado, los beneficios crecen mas rápido que las ventas y se incrementa la inversión de capital. Para lograr sus objetivos financieros la compañía busca capturar significantes oportunidades de crecimiento a través de productos, ventas y geografías. Para incrementar su estrategia orgánica de crecimiento la compañía continuamente evalúa adquisiciones estratégicas para expandir la oferta de sus productos que incrementa su introducción de ventas y la expansión de su alcance geográfico.

COMPONENTES GLOBALES

Los componentes globales en el segmento de negocios, uno de sus mas grandes distribuidores de componentes electrónicos y servicios relacionados en el mundo, cubre los tres mas grandes mercados electrónicos del mundo, Norte América EMEASA (Europa, Medio Oeste, Africa y America del Sur y la región de Asia. America del Norte incluye organizaciones de ventas y mercadotecnia en los Estados Unidos, Canada y Mexico. En Febrero del 2008 los componentes globales de segmento del mercado adquirieron todos los activos y operaciones de ACI Electronics LLC un distribuidor de componentes electrónicos usados en defensa y aplicaciones aeroespaciales.

Esta adquisición encabezará mas tarde la posición de liderazgo de la compañía en la defensa de Norte America y a su vez expandir el liderazgo de mercado en la compañía compartido en muchos segmentos tecnológicos incluyendo lo militar. In la región de EMEASA, Arrow opera en Argentina, Austria, Bélgica, Brazil, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Latvia, Lituania,

Noruega, Polonia, Portugal, Rumanía, La Federación Rusa, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turkía, Ucrania y Reino Unido.

En la región del Pacífico, Arrow opera en Australia, China, Hong Kong, India, Japon, Korea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapore, Taiwan, Tailandia y Vietnam. Durante los tres años anteriores los segmentos de componentes empresariales productos y expandir su alcance geográfico en la región de Asia. En Junio del 2007 se adquirió el componente de distribución de negocios de Adilam Pty. Ltda. Un líder en componentes electrónicos en Australia and Nueva Zelanda. En Noviembre del 2007 la Corporación Universal Electron adquirió un distribuidor de semiconductores y productos de multimedia en Japon. En Febrero del 2008 se adquirió de la distribución de componentes de Hynetic Electronics y Shereyanics Electronics en India. En Julio del 2008 se adquirió los componentes de distribución de Achieva Ltda. Un distribuidor de valor agregado de semiconductores y electro mecánicos implementos basados en Singapore. Achieva tiene presencia en ocho países de Asia dentro de la región de I Pacífico y esta enfocado en crear valores para sus compañeros a través de soporte técnico y demanda en la creación de actividades. En Diciembre del 2008, se adquirió Excel Tech, Inc la única distribuidora de Korea y Componentes Pte Ltd. Una franquicia de componentes de distribución de Negocios en la región de China llamada ASEAN.

Dentro de los segmentos de negocios aproximadamente un 68% de las ventas de la compañía consiste en productos semiconductores y servicios relacionados, aproximadamente un 21% consiste en pasivos, electro mecanico y productos interconectados, consiste básicamente en capacitadores, resistentes, potenciadores, implementos de energía, retransmisores, swithces and conectores y aproximadamente 11% consiste en computación, memoria y otros productos. La mayoría de los clientes de las compañías requieren entregar de sus órdenes en horarios o volúmenes los cuales no están generalmente disponibles para su compra directa de los productores. La mayoría de los productores de componentes eléctricos confían en distribuidores autorizados como son la

compañía para incrementar sus ventas y operaciones de mercadotecnia. Como la mercadotecnia, distribución, soporte técnico e intermediario financiero el distribuidor ayuda a los productores con una parte del costo y personal asociado con estas funciones (incluyendo de otro modo inversiones considerables para terminar las cuentas de los sistemas y distribución de redes.) Mientras se provee ventas dispersas geográficamente, ordenamos procesos y repartimos posibilidades. Al mismo tiempo el distribuidor ofrece una amplia gama de clientes de fácil acceso desde un simple recurso de productos múltiples para múltiples proveedores y rápida entrega así como también servicios de valor agregado como son gerencia de materiales, posibilidades de programación de memoria y soluciones financieras. El crecimiento de la industria de distribución electrónica es abarcado por muchos productores quienes reconocen sus distribuidores autorizados como extensiones esenciales de sus organizaciones en la comercialización.

ASIA ELECTRICAL POWER INTERNATIONAL GROUP INC.

El negocio global de la compañía ECS es un distribuidor líder de empresas y productos computacionales, servicios y soluciones para VARs en America del Norte, Europa, El Medio Este y Africa. En los últimos tres años, la compañía ha transformado sus sistemas computacionales en una organización más fuerte con un alcance global, incrementando las ventas, contribuyendo al incremento de productos para software y almacenamiento y lograr así una base de clientes más solida. Los objetivos estratégicos de ejecución de la compañía dio como resultado un liderazgo en el valor agregado del distribuidor de productos de empresa para varios proveedores incluido IBM, Microsistemas Sun y Hewlett Packard y la distribución de almacenaje de empresas, seguridad y virtualización de software. Las huellas geográficas del ECS se han expandido para dos países (Estados Unidos y Canada) en el 2005 a 28 países alrededor del mundo incluido Austria, Belgica, Bulgaria, Canada, Croacia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Israel, Latvia, Luxemburgo, Moroco, Noruega, Polonia, Rumanía, Serbia, Eslovakia, Suecia, Suiza, Reino

Unido y los Estados Unidos. Durante los tres últimos años el segmento global del ECS ha cumplido las siguientes adquisiciones.

El grupo internacional Asia Electrical Power fue incorporado en el estado de Nevada el 30 de Agosto del 2002 como Corporación Internacional Berita. El 24 de Diciembre del 2003 cambiamos nuestro nombre a Grupo Internacional keiji y el 30 de Septiembre del 2004 cambiamos nuestro nombre por Grupo Internacional Asia Electrical Power. El 23 de Enero del 2003 entramos en un acuerdo de posesión y compartimento con Shenzhen naiji Electrical Equipment una corporación PRC donde adquirimos todos las emisiones y provisiones pendientes de Naiji por consideración de 24.000.000 compartimientos de nuestro almacenaje común. La propiedad empresarial esta determinada por cada contribución proporcionada del accionista en vez de proporcionar la propiedad. No hay capital o cantidad autorizada para repartir en stock. Como resultado, Naiji llego a ser nuestro propio subsidiario. Los accionistas de Naiji unánimemente estuvieron de acuerdo en entrar en los acuerdos para propósitos de reestructuración para anticiparse a formar parte del listado de la cartelera de la OTC.

AEPI fue formada por Naiji para su propósito priorizar la entrada al acuerdo. No tenemos bienes, pasivos, equidad y no tenemos ninguno de nuestros compartimentos. Como resultado de entrar en el acuerdo, los accionistas de Naiji llegaron a ser accionistas de AEPI en igual proporción en donde los 24.000.000 partes fueron asignados en base a la contribución de capitales o propiedades de Naiji. El acuerdo por tanto fue una transacción de no uso de armas. Naiji ha producido interruptores de alto y medio voltaje desde su incursión en 1997. Por el 31 de Diciembre del 2008 generamos una ganancia de 946.837 dólares comparado con una pre tarifa neta de 1,154.400 para finales del año 2007. Hemos estado enlistados en la OTCBB bajo el símbolo de AEPW.

Nuestras sedes mundiales están localizadas en la zona industrial de Asia, Songgang Road, Bao'an District, Shenzhen) Provincia de Guangdong, China nuestra línea de productos y nuevos productos.

Nosotros diseñamos, manufacturamos y vendemos sistemas eléctricos diseñados a monitorear y controlar el flujo de energía eléctrica y a proveer protección a los motores, transformadores y otros equipos eléctricos. Traemos una amplia gama de productos los cuales generalmente son configurados juntos en varias combinaciones para formar un solo sistema eléctrico de poder y gerencia. Las combinaciones varían dependiendo de las necesidades de los clientes, diseños y especificaciones. Nuestra línea de productos consiste en interruptores, breakers, y cadena de gabinetes y cada una se describe a continuación:

Los interruptores son usados en combinación con controles asociados, medidas, protección y dispositivos de comando. Los interruptores son comúnmente usados en asociación con sistemas de poder eléctrico o paneles con la combinación de desconexiones eléctricas y / o breakers usados en equipamiento eléctrico por separado. Los interruptores son usados para desenergizar los equipos que permiten trabajar en rangos de 16-12 / 24 SFG GIS. Este producto es usado en conjunción con poderes de sistemas existentes para pasar corriente eléctrica de un lugar a otro permitiendo el continuo flujo eléctrico. Este producto usa SF6 sulfurex fluorado un gas no tóxico electronegativo como aislador para proteger los componentes. Este producto también tiene propiedades de extinguiendo a través de los breakers. Un arco es resplandeciente el cual resulta cuando hay niveles mas altos de corriente lo cual da como resultado un incremento de la temperatura. Esto ocurre cuando el nivel de electricidad usada en un tiempo excede al máximo nivel. El breaker de circuito detecta excesivo poder de demanda en un circuito y autointerrumpe el arco cuando los altos niveles de corriente ocurre. Es usada principalmente en conexión con la generación, transmisión, distribución y conversión del poder eléctrico. Este producto consiste en el AFL 12 / 24 switch de carga, VDM 6 / 12, VS1 12 / 24 and the BP1 circuito al vacío. Este producto está disponible para terminales y nudos de redes. AGW 12 / 24 para timbres exteriores. Este producto es el homólogo de SRM 16 / 24 SFG GIS timbre con control de temperatura automática. Este producto consiste en el VS1-12 / 24, VDM6-12 y serie BP de circuito al vacío y el AFL 12 / 24 D carga de break del switch. AGN 12 / 24 SF6. Este

producto es similar a el SRM 16-12 / 24 SF6 GIS a pesar de que consiste en VS1-12 / 24, VDM6 -12 y series BP de circuitos al vacío y el AFL 12 / 24D switch de carga. El interruptor de metal KYN 12 / 24 es un set completo de distribución de implementos con 3.6 -2 KV, 24 KV usado principalmente en plantas e industrias menores.

Los interruptores normales almacenan corriente en bajo voltaje distribuido en redes como el EK24 GIS . Este producto es un alto voltaje interior SF6 interruptor con un voltaje de 12 KV / 24KV. Este consiste en SF6 gas como un arco de extingüimiento e insolación media. Este producto incluye tres switchs ubicados para encender y apagar para usos requeridos de control en diferentes ubicaciones. Este producto es adaptable con todo tipo de cables internos. AFL 12 / 24D este producto es un switch interno de alto voltaje SF6 y un tomacorriente con un rango de voltaje de 12 voltios, este consiste de un gas SF6 que funciona como un arco extintor propiamente y un aislante medio. Este producto incluye tres instalaciones de interruptores para un adecuado encendido y apagado el cual requiere controles en diferentes ubicaciones. Este producto es adaptable con tipos de cable exterior. AFW 12 / 24 sobrecalienta la carga del interruptor. Este producto SF6 es de alto voltaje exterior es del tipo de equipos de distribución de calentadores externos con un rango de voltaje de 12 kilovatios y las tres fases alternativas de corriente de 50 hertz. Es principalmente usado para hacer y romper el rango de corriente o regular la sobrecarga de corriente en circuito aéreo el cual es apropiado para sistemas como conexión de subestaciones de transformadores eléctricos, minería y empresas industriales. El interruptor AFLA 12 / 24D SF6 es un producto de alto voltaje interior. Es un interruptor y tomacorriente con un rango de 12 kilovatios de voltaje. Consiste en un gas de SF6 que trabaja como un arco extintor propiamente y aislante medio. Incluye tres conectores para encendido y apagado adecuado para el uso con controles en diferentes ubicaciones. También es adaptable con gabinetes de cables externos a pesar de que su principal uso es interno. Los breakers son dispositivos eléctricos que como un fusible interrumpen un circuito eléctrico cuando la corriente es muy alta. VDM6/12 aspirador.- este producto es un aislante de

circuito interno de alto voltaje con permanente mecanismo magnético con un rango de voltaje de 12 kilovatios y las tres fases de corriente alterna de 50 hertz y es usado para varios tipos de conectores para encendido y apagado, es conveniente para varios tipos de redes eléctricas a pesar de que se usa especialmente en industrias requiriendo la generación de altos voltajes y largos períodos de trabajo.

El breaker VS1 12 / 24 de circuito es un homólogo externo del VDM 6 / 12. AZW 12 / 24 de circuito exterior.- este producto es un circuito de alto voltaje interno con permanente mecanismo magnético con un rango de voltaje de 12Kilovatios a 24 kilovatios y las tres fases de corriente alterna de 50 hertz y es usado para conexiones de varios tipos de encendido y apagado eléctrico. Es adecuado para varios tipos de redes eléctricas a pesar de que su uso es especial en industrias requiriendo la generación de altos voltajes y largos períodos de trabajo. El BP1 / BP2 breaker de circuito.- nosotros no fabricamos este producto en su defecto es importado por los distribuidores en Ucrania. Tiene un breaker de circuito aislador de permanente mecanismo magnético con un rango de voltaje de 10 kilovatios, 12 kilovatios, 24 kilovatios. Los cajetines actúan como una estación de transferencia de energía eléctrica que conecta a los cables eléctricos para su distribución a varios puntos.

El ADF 630 es un cajetín interno usado por el cable de conexión y conexiones derivadas entre varios puntos. La cubierta del cajetín está hecho de 2 milímetros de acero inoxidable. Las partes eléctricas son estructuradas con una completa aislación y sellado del aire. Este producto es a prueba de agua y ampliamente usado en combinación con nuestros productos de la línea antes mencionada.

** Fuente de información. Bases de Datos mencionadas en el punto anterior del presente Estudio de Precios de Transferencia.

C. DETALLE DE LOS AJUSTES NECESARIOS SOBRE LOS COMPARABLES SELECCIONADOS.

Al preparar el rango de cumplimiento del principio de valor de mercado para contribuyentes comparables no controlados, la LORTI permite que se hagan ajustes a los resultados financieros del contribuyente comparable no controlado, con el fin de incrementar la comparabilidad de la parte examinada.

La intención de los ajustes es enfrentar a las empresas seleccionadas como comparables, a las condiciones de mercado que enfrentó **CANALA** durante el periodo bajo análisis con la finalidad es hacer más comparables las operaciones sobre las que se aplica la metodología de Precios de Transferencia.

Para este propósito se realizaron ajustes a cuentas por cobrar, inventarios, propiedad planta y equipo, y cuentas por pagar de empresas comparables.

Las cuentas por cobrar representan derechos derivados de la venta de mercancías, prestación de servicios, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto similar. Por su parte, las cuentas por pagar son obligaciones generadas por las compras de mercancías, servicios recibidos, recepción de préstamos o cualquier otro concepto similar. Sin embargo, en ambos casos encontramos el elemento implícito del valor del dinero en el tiempo (costo de oportunidad del dinero).

El costo de oportunidad del dinero juega un papel esencial en la determinación del precio de las mercancías o servicios. De esta manera, la magnitud del crédito extendido por el vendedor a sus clientes, o la extensión del crédito recibido por el vendedor de parte de los proveedores, tienen un impacto en el precio de venta de los productos.

Por ejemplo, cuando el vendedor extiende un crédito a sus clientes en la forma de una cuenta por cobrar, el precio de venta incorpora básicamente dos elementos: el precio del producto (costo de producción + utilidad) y el costo de oportunidad del dinero (interés que se estaría percibiendo de haber aplicado los recursos financieros en otra opción). Es decir, el precio de venta de contado (cash basis) de un producto sería inferior al precio de venta del mismo producto vendido a crédito, ya sea a 30, 60, 90, etc. días.

Lo mismo sucede con aquellas empresas que mantienen una cuenta por pagar.

El precio de compra de sus insumos y materias primas será mayor cuánto mayor sea el crédito o plazo de pago recibido por parte de sus proveedores. De esta manera, el costo de ventas de las empresas que mantienen cuentas por pagar reflejarían dos elementos: el precio de compra de las mercancías y el costo de oportunidad del dinero (interés implícito cargado por los proveedores).

Por lo anterior, se puede concluir que las diferencias en los términos de venta y compra de los productos (cuentas por pagar y por cobrar) pueden afectar el margen de utilidad que obtienen las empresas, y por lo tanto, cualquier análisis comparativo que se realice.

Tal como se establece en las directrices de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno de Ecuador, cuando existan diferencias materiales en los términos de las

transacciones entre empresas relacionadas que afecten significativamente las ventas (ingresos) o los costos (deducciones) de las empresas analizadas, se deberán efectuar los ajustes necesarios a efectos de eliminar tales diferencias.

La magnitud de los ajustes estará determinada por la magnitud de las diferencias en los niveles de cuentas por cobrar y por pagar entre la empresa analizada y cada una de las compañías utilizadas como comparables. Si las razones de cuentas por cobrar y por pagar medido sobre los costos fueran similares entre las empresas comparadas, la magnitud de los ajustes serían entonces equivalentes a cero, dicho ajuste es conocido como “ajuste a cero”.

La Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno y los lineamientos sobre precios de transferencia de la OCDE, establecen que cuando existan diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación de cualquier operación comparable, estas diferencias se pueden eliminar mediante ajustes razonables. Generalmente, los ajustes se realizarán sobre los resultados de las empresas comparables, y deberán estar basados sobre prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos.

Con base en nuestro análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda son funcionalmente comparables. Sin embargo, nuestra búsqueda también ha determinado que existen diferencias materiales en los niveles de capital de trabajo entre las compañías comparables.

Para aumentar la confiabilidad de los resultados y cumplir con lo dispuesto en la LORTI, hemos ajustado la información financiera de las compañías comparables para dichas diferencias.

Los ajustes económicos que se aplicaron, así como las fórmulas empleadas se describen a continuación:

Ajustes

Con base en nuestro análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda son funcionalmente comparables. Sin embargo, nuestra búsqueda también ha determinado que existen diferencias materiales en los niveles de capital de trabajo entre las compañías comparables.

Para aumentar la confiabilidad de los resultados y cumplir con lo dispuesto en la LORTI, hemos ajustado información financiera de las compañías comparables para dichas diferencias.

Los siguientes ajustes se realizaron en las comparables basados o en las operaciones de cada una de las compañías prestadoras de servicios.

Ajustes al Capital de Trabajo

Los ajustes se hacen normalmente para alcanzar consistencia en los niveles de capital de trabajo los cuales se reflejan en las cuentas por cobrar, y cuentas por pagar que poseen los comparables no controlados.

Ajuste de cuentas por cobrar

Una empresa que reporta cuentas por cobrar en su balance general está proporcionando un servicio a sus clientes, al proveer financiamiento para la compra del producto. Bajo el supuesto de que las compañías buscan maximizar sus utilidades, una compañía desearía obtener una remuneración por proveer este servicio de financiamiento. Sus utilidades, por lo tanto, incluirían un monto por el interés implícito ganado por esta actividad de financiamiento.

Es decir la única diferencia entre dos empresas es el nivel de cuentas por cobrar, se esperaría que la compañía con mayor nivel de cuentas por cobrar estuviera obteniendo mayores retornos porque estos retornos también incluirían un cargo financiero explícito.

En otras palabras, ajustando los resultados financieros de las compañías comparables para cuantificar las diferencias en niveles relativos de cuentas por cobrar se obtiene una evaluación con mayor precisión de los precios de transferencia.

Paso 1:

Calcular la diferencia en la razón de cuentas por cobrar sobre las ventas entre la entidad analizada y cada comparable.

- (Cuentas por Cobrar/ Ventas) **CANALA**
- (Cuentas por Cobrar/ Ventas) COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)
- Diferencia: CANALA – COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)

Paso 2:

Calcular el valor implícito en la diferencia de niveles de cuentas por cobrar

Diferencia en cuentas por cobrar.

- X Ventas de Compañía Comparable (suma 3 años)

Diferencia implícita en cuentas por cobrar.

Paso 3:

Calcular el costo de financiamiento de esta diferencia implícita de cuentas por cobrar

Diferencia implícita en cuentas por cobrar.

- X Tasa Prima (Promedio de 3 años)

Ajuste de cuentas por cobrar.

Ajuste de Cuentas por Pagar

Una compañía que reporta cuentas por pagar en su balance general está recibiendo un servicio por parte de sus proveedores recibiendo efectivamente financiamiento para la compra del producto. Sus retornos, por lo tanto, incluirían un monto por el interés implícito ganado por esta actividad de financiamiento.

Por lo tanto si la única diferencia entre dos compañías es el nivel de cuentas por pagar, se esperaría que la compañía con mayor nivel de cuentas por pagar estuviera ganando menores retornos, por el interés incluido en sus resultados operativos. Por lo tanto, ajustando los resultados finales de las firmas comparables para el conteo de diferencias en niveles relativos de cuentas por pagar se obtiene una evaluación con mayor precisión de los precios de transferencia.

Paso 1:

Calcular la diferencia de la razón de cuentas por pagar sobre los costos totales entre la entidad analizada y cada comparable.

- (Cuentas por Pagar/ Costo Total) **CANALA**
- (Cuentas por Cobrar/ Costo Total) COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)
- Diferencia: CANALA – COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)

Paso 2:

Calcular el valor implícito en la diferencia de niveles de cuentas por pagar:

Diferencia en cuentas por cobrar.

- X costos totales comparable (suma 3 años)

Diferencia implícita en cuentas por pagar.

Paso 3:

Calcular el costo de financiamiento de esta diferencia implícita de Cuentas por Pagar.

Diferencia implícita en Cuentas por Cobrar.

- X Tasa Prima (promedio de 3 años)

Ajuste de Cuentas por Pagar.

Ajuste Propiedad Planta y Equipo e Inventarios

Estos, como en la mayoría de los ajustes, se realizan con el objeto de eliminar diferencias entre las compañías seleccionadas como comparables y la entidad analizada.

INVENTARIOS

- (Inventarios/ Ventas) **CANALA**
- (Inventarios/ Ventas) COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)
- Diferencia: CANALA – COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)

Paso 2:

Diferencia en Inventario.

- X Ventas de Compañía(s) Comparable(s) (suma 3 años)

Diferencia implícita en inventarios.

Paso 3:

Diferencia implícita.

- X Tasa Prima (promedio de 3 años)

Ajuste de Inventarios.

ACTIVO FIJO

- (Activo Fijo/ Ventas) **CANALA**
- (Activo Fijo/ Ventas) COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)
- Diferencia: CANALA – COMPAÑÍA(s) COMPARABLE(s)

Paso 2:

Diferencia en Activo Fijo.

- X Ventas de Compañía Comparable (suma 3 años)

Diferencia implícita en Activo Fijo.

Paso 3:

Diferencia implícita.

- X Tasa Prima (promedio de 3 años)

Ajuste de Activo Fijo.

Finalmente el retorno ajustado sobre costos totales (utilidad operativa ajustada por capital de trabajo como razón de los costos totales) es calculado para cada comparable.

Ventas Netas:

- + Ajuste de Cuentas por Cobrar, Inventario y Activo Fijo

Ventas ajustadas de Compañía(s) Comparable(s).

Costo Total:

- + Ajuste de Cuentas por Pagar

Costo Total Ajustado de Compañía Comparable.

Ventas Ajustadas de Compañía Comparable.

- Costo Total ajustado de Compañía Comparable

Utilidad de Operación Ajustada.

Utilidad de Operación Ajustada/ Total Costo Ajustado = Margen de Utilidad de las Comparables.

Rango Intercuartil

De manera general, bajo la LORTI, y las directrices de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, se encuentran en muchas ocasiones más de una empresa comparable para la aplicación del método más apropiado, por lo que resulta conveniente la utilización de un rango de cifras, de las cuales se crea un nivel de confiabilidad. En estas circunstancias se entiende que la diferencia de las cifras que comprenden el rango puede ser el resultado de la aplicación de las fuerzas de mercado a cada compañía comparable, que reproduce una aproximación de condiciones que se hubieran establecido entre empresas independientes.

Para tales efectos, la LORTI, y la O.C.D.E. estipulan la aplicación del rango intercuartil, el cual incrementa la confiabilidad de la comparación.

La LORTI y la O.C.D.E. establecen en referencia a los Rangos Intercuartiles, de la aplicación de algunos de los métodos, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o rangos de utilidad. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de esos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes.

Generalmente el uso del rango intercuartil permite un incremento en la confiabilidad de las comparaciones, a menos que se cuente con la suficiente información para identificar y

¹³ El alcance intercuartil es el rango desde el percentil 25 hasta el 75 de los resultados derivados de las comparables no controladas. Para estos efectos, el percentil 25 es el resultado más bajo derivado de una comparable no controlada, de manera tal, que por lo menos el 25% de los resultados están al nivel de dicho valor o por debajo. Sin embargo, si exactamente el 25% de los resultados están al nivel de dicho valor o por debajo del mismo, entonces el percentil 25 es igual al promedio de dicho resultado y del siguiente resultado más alto derivado de las compañías comparables no controladas. El percentil 75 es determinado análogamente.

Marylouise Dionea, Risk and its consequences, en AAVV, Transfer Pricing Handbook, al cuidado de Robert Feinschreiber, 1°. De., N. York, John Wiley & Sons, Inc.

eliminar los efectos de todas las diferencias materiales entre la parte analizada y las compañías comparables. El artículo 83 de la RALORTI establece los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia y en el segundo párrafo del literal C, indica que la mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales

D. ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DE RANGO DE PLENA COMPETENCIA

Con el fin de analizar los Precios de Transferencia de **CANALA** para la Compra de materiales para la construcción a sus partes relacionadas en el extranjero y la venta al público en general, hemos aplicado los siguientes indicadores de nivel de ganancia:

Para estos efectos presentamos los resultados de la selección de los métodos de Precio de Reventa y Método de Precio comparable no controlado, para las operaciones de **CANALA** con sus Partes Relacionadas:

Una vez finalizado el análisis funcional, el cual muestra las funciones desarrolladas, operaciones entre Partes Relacionadas, situación financiera, fiscal y operativa así como los riesgos absorbidos en las operaciones entre Partes Relacionadas y el análisis transaccional, a través del cual se localizan las compañías que son base para calcular los rangos de comparabilidad y determinar la correcta aplicación del Principio de Plena Competencia o Arm's Length.

1) Resultados de análisis de las operaciones de Compra de materiales para la construcción.

Para analizar las operaciones de compra de inventario para su comercialización y operaciones inherentes, fue utilizado el Método de Precio de Reventa.

Como lo indicamos anteriormente, para analizar las operaciones de importación de inventario para distribución para su comercialización en el mercado nacional se utilizo el método de Precio de Reventa.

Con el uso de este método, se identificó que el porcentaje de utilidad bruta sobre ventas ajustado de **CANALA** durante el ejercicio 2008 es de 11.51 % y se encuentra dentro del Rango intercuartil ajustado obtenido por las compañías comparables durante el período 2008.

| Rango Percentil | Comparables | CANALA |
|------------------------|--------------------|---------------|
| Límite Inferior | 10.51 % | |
| Mediana | 13.57 % | 11.51 % |
| Límite Superior | 17.14 % | |

CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.
ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EJERCICIO 2008
MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA

| | PRECIO DE REVENTA | MARK UP AJUSTADO | MARK UP ANTES DE AJUSTE |
|----------|---|-----------------------------|--|
| 1 | ORION ENERGY SYSTEMS, INC. | 12.66% | 14.45% |
| 2 | ENERGY FOCUS, INC. | 25.10% | 26.85% |
| 3 | ARROW ELECTRONICS, INC. | 14.49% | 14.25% |
| 4 | ASIA ELECTRICAL POWER INTERNATIONAL GROUP INC. | 4.07% | 8.01% |

| | |
|---------------|--------|
| Percentil 25% | 10.51% |
| Percentil 30% | 11.80% |
| Percentil 40% | 13.03% |
| Percentil 50% | 13.57% |
| Percentil 60% | 14.12% |
| Percentil 70% | 15.55% |
| Percentil 75% | 17.14% |

| | |
|--------------------------------|---------------|
| CANALA S.A. Margen 2008 | 11.51% |
|--------------------------------|---------------|

E. CONCLUSIONES

CANALA realizó el presente Estudio de Precios de Transferencia, respecto de las operaciones llevadas a cabo por la Compañía con sus partes relacionadas, de acuerdo a los artículos correspondientes de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y los lineamientos para Precios de Transferencia emitidos por la OCDE vigentes para el año 2008.

Este Informe Integral de Precios de Transferencia es de uso exclusivo de CANALA y forma parte de la documentación comprobatoria requerida por el Artículo 22 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el artículo 80 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. Los resultados y recomendaciones que se desprenden del presente Estudio de Precios de Transferencia, tienen como único objetivo cumplir con la obligación fiscal en materia de Precios de Transferencia en Ecuador por el ejercicio fiscal 2008. Este documento realiza un análisis de acuerdo a la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial 324 del 25 de Abril de 2008 por el Servicio de Rentas Internas en la que se establece el contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia, los artículos 4, 15, 22 y 23 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, los artículos 4, 80 al 85 del Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y las Resoluciones NAC-DGER2008-0464, NAC-DGERCGC09-00286 y otras consideraciones atendidas por la Administración Tributaria para establecer partes relacionadas serán cuando, los sujetos pasivos realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales, dichas jurisdicciones o Paraísos Fiscales se encuentran establecidas mediante Resolución No. NAC DGER2008-0182 del 21 de febrero del 2008 del Servicio de Rentas Internas; aparte de evaluar y documentar si las operaciones de CANALA que realiza con sus

partes relacionadas residentes en Colombia principalmente y en Paraísos fiscales, se efectuaron a precios o montos con los que hubieran aplicado partes independientes en operaciones comparables.

Este análisis se fundamenta en la aplicación del Método de Precio de Reventa para las operaciones de compra de inventarios para su posterior distribución.

Con el uso de este método, se identificó que el porcentaje de utilidad de operación sobre ventas netas de CANALA durante el ejercicio 2008 es de 11.51 % y se encuentra dentro del Rango intercuartil ajustado obtenido por las compañías comparables durante el período 2008.

| RANGO PERCENTIL | COMPARABLES | CANALA |
|------------------------|--------------------|---------------|
| Límite inferior | 10.51 % | |
| Mediana | 13.57 % | 11.51 % |
| Límite Superior | 17.14 % | |

Con base en los resultados obtenidos en el Estudio de Precios de Transferencia de 2008, se puede concluir que CANALA se encuentra por las operaciones efectuadas con sus partes relacionadas residentes en el extranjero, dentro de los rangos de márgenes de utilidad, que hubieran pactado empresas independientes en operaciones comparables como lo indica la LORTI, el RALORTI, Resoluciones del SRI y lineamientos de la OCDE.

La información contenida en este informe es propiedad de CANALA, es de carácter confidencial y se encuentra limitado a las transacciones antes mencionadas, por lo cual se prohíbe se proporcione copia de éste a ninguna otra persona ajena a la compañía, a excepción de la autoridad tributaria sin una previa autorización escrita por parte de la compañía.

Lo expuesto en los párrafos anteriores nos lleva a concluir que CANALA por el ejercicio fiscal 2008, con la aplicación del método de Precio de Reventa, está cumpliendo razonablemente con lo dispuesto en los artículos relativos de la LORTI, Resoluciones publicadas por el SRI y lo establecido en los lineamientos emitidos por la OCDE en materia de Precios de Transferencia y por lo tanto con el Principio de Plena Competencia o rango “Arm’s Length”, respecto de las operaciones realizadas con sus Partes Relacionadas descritas en el presente estudio.

ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESAS COMPARABLES
1. SELECCIONADAS
(ANEXO I)

CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.
ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EJERCICIO 2008
METODO DE PRECIO DE REVENTA

| | MILES U.S.D. | |
|------------------------------------|--------------|-------|
| | 2008 | 2007 |
| Ventas netas | 9,227 | 9,490 |
| Costo de ventas | 8,165 | 8,470 |
| Utilidad bruta | 1,062 | 1,020 |
| Gtos. grales., de vta. y de admon. | 439 | 548 |
| Depreciación y Amortización | 80 | 69 |
| Costo de ventas | 8,165 | 8,470 |
| Costo Total | 8,684 | 9,087 |
| Utilidad de operación | 543 | 403 |

INFORMACION DEL BALANCE GENERAL

| | | |
|--------------------------------|-------|-------|
| Cuentas por cobrar | 1,368 | 1,526 |
| Inventarios | 1,887 | 1,447 |
| Cuentas por pagar | 1,489 | 1,388 |
| Propiedad Planta y Equipo neto | 254 | 209 |

PROMEDIOS

| | | |
|---------------------------|-------|-------|
| Cuentas por cobrar | 1,447 | 1,526 |
| Total de Inventarios | 1,667 | 1,447 |
| Cuentas por pagar | 1,439 | 1,388 |
| Propiedad Planta y Equipo | 232 | 209 |

| | | |
|--|--------|--------|
| Utilidad Bruta / Ventas Totales | 11.51% | 10.75% |
| Promedio de ctas por cobrar / Ventas | 15.68% | 16.08% |
| Promedio de inventarios / Ventas | 18.07% | 15.25% |
| Promedio de ctas por pagar / Cto Total | 16.56% | 15.27% |
| Promedio de Propiedad, Planta y Eq Neto / Vtas | 2.51% | 2.20% |

No. 1

ORION ENERGY SYSTEMS, INC.

Miles de dólares

Ejercicios al 31 de diciembre de cada año

| | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | suma |
|---|--------------|---------------|--------------|-------------|-------------|
| Ventas netas | 48,183 | 80,687 | 72,634 | | 201,504 |
| Costo de ventas | 40,024 | 67,126 | 65,239 | | 172,389 |
| Utilidad bruta | 8,159 | 13,561 | 7,395 | | 29,115 |
| Gtos. gales., de vta. y de administración | 5,099 | 4,790 | 5,610 | | 15,499 |
| Depreciación | 1,063 | 1,410 | 1,841 | | 4,314 |
| Costo de ventas | 40,024 | 67,126 | 65,239 | | 172,389 |
| Costo Total | 46,186 | 73,326 | 72,690 | | 192,202 |
| Utilidad de operación | 1,997 | 7,361 | -56 | | 9,302 |

INFORMACION DEL BALANCE GENERAL

| | | | | | |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Cuentas por cobrar | 17,666 | 11,572 | 11,197 | 11,197 | 51,632 |
| Inventarios | 16,789 | 20,232 | 9,496 | 9,496 | 56,013 |
| Cuentas por pagar | 7,521 | 7,817 | 5,607 | 5,607 | 26,552 |
| Propiedad Planta y Equipo neto | 11,539 | 22,999 | 7,588 | 7,588 | 49,714 |

PROMEDIOS

| | | | | | |
|---------------------------|--------|--------|--------|--|--------|
| Cuentas por cobrar | 14,619 | 11,385 | 11,197 | | 37,201 |
| Total de Inventarios | 18,511 | 14,864 | 9,496 | | 42,871 |
| Cuentas por pagar | 7,669 | 6,712 | 5,607 | | 19,988 |
| Propiedad Planta y Equipo | 17,269 | 15,294 | 7,588 | | 40,151 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--|--------|
| Utilidad Bruta / Ventas Totales | 16.93% | 16.81% | 10.18% | | 14.45% |
| Promedio de ctas por cobrar / Ventas | 30.34% | 14.11% | 15.42% | | 18.46% |
| Promedio de inventarios / Ventas | 38.42% | 18.42% | 13.07% | | 21.28% |
| Promedio de ctas por pagar / Cto Total | 16.60% | 9.15% | 7.71% | | 10.40% |
| Promedio de Propiedad, Planta y Eq Neto / Vtas | 35.84% | 18.95% | 10.45% | | 19.93% |

AJUSTES

ORION ENERGY SYSTEMS, INC.

PROMEDIO

| | |
|---|-----------------|
| Ctas. por cobrar / Ventas (empresa) | 0.16 |
| Ctas. por cobrar / Ventas (comparable) | <u>0.18</u> |
| Diferencia | (0.03) |
| Diferencia en ctas. por cobrar | (0.03) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>201,504</u> |
| Diferencia implícita | -5,194 |
| Diferencia implícita | -5,194 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por cobrar | (429.00) |
| | |
| Ctas. por pagar / Costo Total (empresa) | 0.16 |
| Ctas. por pagar / Costo Total (comparable) | <u>0.10</u> |
| Diferencia | 0.06 |
| Diferencia en ctas. por pagar | 0.06 |
| x costos totales de cía. comparable (suma 3 años) | <u>192,202</u> |
| Diferencia implícita | 10,582 |
| Diferencia implícita | 10,582 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por pagar | 874.07 |
| | |
| Inventarios / Ventas (empresa) | 0.17 |
| Inventarios / Ventas (comparable) | <u>0.21</u> |
| Diferencia | (0.05) |
| Diferencia en inventarios | (0.05) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>201,504</u> |
| Diferencia implícita | -9,346 |
| Diferencia implícita | -9,346 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Inventarios | (771.96) |
| | |
| Activo fijo / Ventas (empresa) | 0.02 |
| Activo fijo / Ventas (comparable) | <u>0.20</u> |
| Diferencia | (0.18) |
| Diferencia en activo fijo | (0.18) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>201,504</u> |
| Diferencia implícita | -35,408 |
| Diferencia implícita | -35,408 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Activo Fijo | -2,925 |
| | |
| Ventas netas | 201,504 |
| + Ajuste de ctas. x cob., inv. y activo fijo | <u>-4,126</u> |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 197,378 |
| | |
| Costo Total | 192,202 |
| + Ajuste de ctas. por pagar | <u>874</u> |
| Costo Total ajustado de cía. comparable | 193,076 |
| | |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 197,378 |
| Costo de Ventas | <u>172,389</u> |
| Utilidad Bruta Ajustada | 24,989 |

Utilidad Bruta Ajustada/ Ventas Netas Ajustadas

12.66%

No. 2

ENERGY FOCUS, INC.

Miles de dólares

Ejercicios al 31 de diciembre de cada año

| | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | suma |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| Ventas netas | 22,950 | 22,898 | 27,036 | | 72,884 |
| Costo de ventas | 17,447 | 16,616 | 19,251 | | 53,314 |
| Utilidad bruta | 5,503 | 6,282 | 7,785 | | 19,570 |
| Gtos. grales., de vta. y de admon. | 1,847 | 2,227 | 2,411 | | 6,485 |
| Depreciación | 1,236 | 1,197 | 1,145 | | 3,578 |
| Costo de ventas | 17,447 | 16,616 | 19,251 | | 53,314 |
| Costo Total | 20,530 | 20,040 | 22,807 | | 63,377 |
| Utilidad de operación | 2,420 | 2,858 | 4,229 | | 9,507 |

INFORMACION DEL BALANCE GENERAL

| | | | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Cuentas por cobrar | 2,668 | 3,698 | 3,454 | 6,185 | 16,005 |
| Inventarios | 5,539 | 6,888 | 6,888 | 7,708 | 27,023 |
| Cuentas por pagar | 2,767 | 2,277 | 2,265 | 4,202 | 11,511 |
| Propiedad Planta y Equipo neto | 4,459 | 5,336 | 4,359 | 4,247 | 18,401 |

PROMEDIOS

| | | | | | |
|---------------------------|-------|-------|-------|--|--------|
| Cuentas por cobrar | 3,183 | 3,576 | 4,820 | | 11,579 |
| Total de Inventarios | 6,214 | 6,888 | 7,298 | | 20,400 |
| Cuentas por pagar | 2,522 | 2,271 | 3,234 | | 8,027 |
| Propiedad Planta y Equipo | 4,898 | 4,848 | 4,303 | | 14,048 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--|--------|
| Utilidad Bruta / Ventas Totales | 23.98% | 27.43% | 28.79% | | 26.85% |
| Promedio de ctas por cobrar / Ventas | 13.87% | 15.62% | 17.83% | | 15.89% |
| Promedio de inventarios / Ventas | 27.07% | 30.08% | 26.99% | | 27.99% |
| Promedio de ctas por pagar / Cto Total | 12.28% | 11.33% | 14.18% | | 12.66% |
| Promedio de Propiedad, Planta y Eq Neto / Vtas | 21.34% | 21.17% | 15.92% | | 19.27% |

AJUSTES

| ENERGY FOCUS, INC. | PROMEDIO |
|---|----------------|
| Ctas. por cobrar / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por cobrar / Ventas (comparable) | <u>0.2</u> |
| Diferencia | (0.0) |
| Diferencia en ctas. por cobrar | (0.0) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>72,884</u> |
| Diferencia implícita | -2 |
| Diferencia implícita | -2 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por cobrar | (0.1) |
| Ctas. por pagar / Costo Total (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por pagar / Costo Total (comparable) | <u>0.1</u> |
| Diferencia | 0.0 |
| Diferencia en ctas. por pagar | 0.0 |
| x costos totales de cía. comparable (suma 3 años) | <u>63,377</u> |
| Diferencia implícita | 2,054 |
| Diferencia implícita | 2,054 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por pagar | 169.6 |
| Inventarios / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Inventarios / Ventas (comparable) | <u>0.3</u> |
| Diferencia | (0.1) |
| Diferencia en inventarios | (0.1) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>72,884</u> |
| Diferencia implícita | -8,274 |
| Diferencia implícita | -8,274 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Inventarios | (683.4) |
| Activo fijo / Ventas (empresa) | 0.0 |
| Activo fijo / Ventas (comparable) | <u>0.2</u> |
| Diferencia | (0.2) |
| Diferencia en activo fijo | (0.2) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>72,884</u> |
| Diferencia implícita | -12,333 |
| Diferencia implícita | -12,333 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Activo Fijo | -1,019 |
| Ventas netas | 72,884 |
| + Ajuste de ctas. x cob., inv. y activo fijo | <u>-1,702</u> |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 71,182 |
| Costo Total | 63,377 |
| + Ajuste de ctas. por pagar | <u>170</u> |
| Costo Total ajustado de cía. comparable | 63,547 |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 71,182 |
| Costo de Ventas | <u>53,314</u> |
| Utilidad Bruta Ajustada | 17,868 |

Utilidad Bruta Ajustada/ Ventas Netas Ajustadas

25.10%

| Ejercicios al 31 de diciembre de cada año | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | suma |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|------|------------|
| Ventas netas | 16,761,009 | 15,984,992 | 13,577,112 | | 46,323,113 |
| Costo de ventas | 14,478,296 | 13,699,715 | 11,545,719 | | 39,723,730 |
| Utilidad bruta | 2,282,713 | 2,285,277 | 2,031,393 | | 6,599,383 |
| Gtos. grales., de vta. y de admon. | 1,607,261 | 1,519,908 | 1,362,149 | | 4,489,318 |
| Depreciación | 69,286 | 66,719 | 46,904 | | 182,909 |
| Costo de ventas | 14,478,296 | 13,699,715 | 11,545,719 | | 39,723,730 |
| Costo Total | 16,154,843 | 15,286,342 | 12,954,772 | | 44,395,957 |
| Utilidad de operación | 606,166 | 698,650 | 622,340 | | 1,927,156 |

INFORMACION DEL BALANCE GENERAL

| | | | | | |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Cuentas por cobrar | 3,087,290 | 3,281,169 | 2,710,321 | 2,316,932 | 11,395,712 |
| Inventarios | 1,626,559 | 1,679,866 | 1,691,536 | 1,494,982 | 6,492,943 |
| Cuentas por pagar | 2,459,922 | 2,535,583 | 1,795,089 | 1,628,568 | 8,419,162 |
| Propiedad Planta y Equipo neto | 410,540 | 355,161 | 262,373 | 235,465 | 1,263,539 |

PROMEDIOS

| | | | | | |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|--|-----------|
| Cuentas por cobrar | 3,184,230 | 2,995,745 | 2,513,627 | | 8,693,601 |
| Total de Inventarios | 1,653,213 | 1,685,701 | 1,593,259 | | 4,932,173 |
| Cuentas por pagar | 2,497,753 | 2,165,336 | 1,711,829 | | 6,374,917 |
| Propiedad Planta y Equipo | 382,851 | 308,767 | 248,919 | | 940,537 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--|--------|
| Utilidad Bruta / Ventas Totales | 13.62% | 14.30% | 14.96% | | 14.25% |
| Promedio de ctas por cobrar / Ventas | 19.00% | 18.74% | 18.51% | | 18.77% |
| Promedio de inventarios / Ventas | 9.86% | 10.55% | 11.73% | | 10.65% |
| Promedio de ctas por pagar / Cto Total | 15.46% | 14.17% | 13.21% | | 14.36% |
| Promedio de Propiedad, Planta y Eq Neto / Vtas | 2.28% | 1.93% | 1.83% | | 2.03% |

AJUSTES

ARROW ELECTRONICS, INC.

PROMEDIO

| | |
|---|--------------------|
| Ctas. por cobrar / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por cobrar / Ventas (comparable) | <u>0.2</u> |
| Diferencia | (0.0) |
| Diferencia en ctas. por cobrar | (0.0) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>46,323,113</u> |
| Diferencia implícita | -1,335,658 |
| Diferencia implícita | -1,335,658 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por cobrar | (110,325.4) |
| | |
| Ctas. por pagar / Costo Total (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por pagar / Costo Total (comparable) | <u>0.1</u> |
| Diferencia | 0.0 |
| Diferencia en ctas. por pagar | 0.0 |
| x costos totales de cía. comparable (suma 3 años) | <u>44,395,957</u> |
| Diferencia implícita | 686,316 |
| Diferencia implícita | 686,316 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por pagar | 56,689.7 |
| | |
| Inventarios / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Inventarios / Ventas (comparable) | <u>0.1</u> |
| Diferencia | 0.1 |
| Diferencia en inventarios | 0.1 |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>46,323,113</u> |
| Diferencia implícita | 2,774,734 |
| Diferencia implícita | 2,774,734 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Inventarios | 229,193.7 |
| | |
| Activo fijo / Ventas (empresa) | 0.0 |
| Activo fijo / Ventas (comparable) | <u>0.0</u> |
| Diferencia | 0.0 |
| Diferencia en activo fijo | 0.0 |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>46,323,113</u> |
| Diferencia implícita | 149,667 |
| Diferencia implícita | 149,667 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Activo Fijo | 12,362 |
| | |
| Ventas netas | 46,323,113 |
| + Ajuste de ctas. x cob., inv. y activo fijo | <u>131,230</u> |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 46,454,343 |
| | |
| Costo Total | 44,395,957 |
| + Ajuste de ctas. por pagar | <u>56,690</u> |
| Costo Total ajustado de cía. comparable | 44,452,647 |
| | |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 46,454,343 |
| Costo de Ventas | <u>39,723,730</u> |
| Utilidad Bruta Ajustada | 6,730,613 |

Utilidad Bruta Ajustada/ Ventas Netas Ajustadas

14.49%

Ejercicios al 31 de diciembre de cada año

| | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | suma |
|------------------------------------|--------------|---------------|--------------|-------------|-------------|
| Ventas netas | 14,118 | 11,671 | 8,074 | | 33,863 |
| Costo de ventas | 12,739 | 11,633 | 6,777 | | 31,149 |
| Utilidad bruta | 1,379 | 38 | 1,297 | | 2,714 |
| Gtos. grales., de vta. y de admon. | 839 | 979 | 700 | | 2,518 |
| Depreciación | 483 | 84 | 68 | | 635 |
| Costo de ventas | 12,739 | 11,633 | 6,777 | | 31,149 |
| Costo Total | 14,061 | 12,696 | 7,545 | | 34,302 |
| Utilidad de operación | 57 | -1,025 | 529 | | -439 |

INFORMACION DEL BALANCE GENERAL

| | | | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Cuentas por cobrar | 2,606 | 2,149 | 1,878 | 1,878 | 8,511 |
| Inventarios | 2,290 | 2,541 | 1,826 | 1,826 | 8,483 |
| Cuentas por pagar | 5,768 | 5,978 | 3,681 | 3,681 | 19,108 |
| Propiedad Planta y Equipo neto | 9,122 | 7,185 | 2,823 | 2,823 | 21,953 |

PROMEDIOS

| | | | | | |
|---------------------------|-------|-------|-------|--|--------|
| Cuentas por cobrar | 2,378 | 2,014 | 1,878 | | 6,269 |
| Total de Inventarios | 2,416 | 2,184 | 1,826 | | 6,425 |
| Cuentas por pagar | 5,873 | 4,830 | 3,681 | | 14,384 |
| Propiedad Planta y Equipo | 8,154 | 5,004 | 2,823 | | 15,981 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--|--------|
| Utilidad Bruta / Ventas Totales | 9.77% | 0.33% | 16.06% | | 8.01% |
| Promedio de ctas por cobrar / Ventas | 16.84% | 17.25% | 23.26% | | 18.51% |
| Promedio de inventarios / Ventas | 17.11% | 18.71% | 22.62% | | 18.97% |
| Promedio de ctas por pagar / Cto Total | 41.77% | 38.04% | 48.79% | | 41.93% |
| Promedio de Propiedad, Planta y Eq Neto / Vtas | 57.75% | 42.88% | 34.96% | | 47.19% |

AJUSTES

ASIA ELECTRICAL POWER INTERNATIONAL GROUP INC.

PROMEDIO

| | |
|---|----------------|
| Ctas. por cobrar / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por cobrar / Ventas (comparable) | <u>0.2</u> |
| Diferencia | (0.0) |
| Diferencia en ctas. por cobrar | (0.0) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>33,863</u> |
| Diferencia implícita | -890 |
| Diferencia implícita | -890 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por cobrar | (73.5) |
| Ctas. por pagar / Costo Total (empresa) | 0.2 |
| Ctas. por pagar / Costo Total (comparable) | <u>0.4</u> |
| Diferencia | (0.3) |
| Diferencia en ctas. por pagar | (0.3) |
| x costos totales de cía. comparable (suma 3 años) | <u>34,302</u> |
| Diferencia implícita | -8,928 |
| Diferencia implícita | -8,928 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Ctas. por pagar | (737.4) |
| Inventarios / Ventas (empresa) | 0.2 |
| Inventarios / Ventas (comparable) | <u>0.2</u> |
| Diferencia | (0.0) |
| Diferencia en inventarios | (0.0) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>33,863</u> |
| Diferencia implícita | -791 |
| Diferencia implícita | -791 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Inventarios | (65.3) |
| Activo fijo / Ventas (empresa) | 0.0 |
| Activo fijo / Ventas (comparable) | <u>0.5</u> |
| Diferencia | (0.4) |
| Diferencia en activo fijo | (0.4) |
| x Ventas de cía. comparable (suma 3 años) | <u>33,863</u> |
| Diferencia implícita | -15,184 |
| Diferencia implícita | -15,184 |
| x tasa prima (promedio de 3 años) | <u>0.0826</u> |
| Ajuste Activo Fijo | -1,254 |
| Ventas netas | 33,863 |
| + Ajuste de ctas. x cob., inv. y activo fijo | <u>-1,393</u> |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 32,470 |
| Costo Total | 34,302 |
| + Ajuste de ctas. por pagar | <u>-737</u> |
| Costo Total ajustado de cía. comparable | 33,565 |
| Ventas ajustadas de cía. comparable | 32,470 |
| Costo de Ventas | <u>31,149</u> |
| Utilidad Bruta Ajustada | 1,321 |

Utilidad Bruta Ajustada/ Ventas Netas Ajustadas

4.07%

2. DETALLE DE LOS COMPARABLES NO SELECCIONADOS INDICANDO
LOS MOTIVOS Y CONSIDERACIONES PARA DESECHARLOS
(ANEXO II)

ANEXO DE EMPRESAS RECHAZADAS

La búsqueda original generó un total de 63 empresas; partiendo de esta información se aplicaron los siguientes filtros cualitativos y cuantitativos:

A continuación presentamos las compañías comparables no controladas que fueron seleccionadas para la realización del Estudio de Precios de Transferencia de **CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.** en dichos rubros:

- 1 ORION ENERGY SYSTEMS, INC.**
- 2 ENERGY FOCUS, INC.**
- 3 ARROW ELECTRONICS, INC.**
- 4 ASIA ELECTRICAL POWER INTERNATIONAL GROUP INC.**

Para la obtención de las empresas comparables no controladas, se realizaron diversos análisis y filtros. El primer filtro consistió en asegurarse de que las empresas públicas tuvieran información financiera suficiente durante el período 2008-2005, para cerciorarse que sean negocios en marcha, con el objetivo de eliminar efectos de ciclos de negocios o de partidas extraordinarias; como resultado de lo anterior se eliminaron 8 empresas.

Además de una investigación más profunda de la situación comercial actual y de las actividades de las compañías restantes, descubrimos que algunas de ellas participan en algún tipo de diferente de actividades o poseían bienes intangibles valiosos.

El segundo y tercer filtro tuvieron como objeto eliminar aquellas empresas con funciones diferentes a las de **CANALA COMERCIAL ELÉCTRICA S.A. S.A.** por lo que se eliminaron 51 empresas.

A continuación indicamos el cuadro de las empresas rechazadas en los filtros que efectuamos de rechazo para que las empresas fueran consideradas como comparables.

Empresas No Comparables para **CANALA COMERCIAL ELECTRICA S.A.** ejercicio 2008:

| Mark | Company name | Country code | Industry Classific. |
|------|---|--------------|---------------------|
| 1 | ACL CABLES LIMITED | LK | 2733 |
| 2 | AICHI ELECTRIC CO., LTD. | JP | 2733 |
| 3 | AIKO CORPORATION | JP | 3724 |
| 4 | ALLIED TELESIS HOLDINGS K.K. | JP | 9572 |
| 5 | ANIXTER INTERNATIONAL INC | US | 2733 |
| 6 | ATLAS ELECTRICA S.A. | CR | 3726 |
| 7 | BAODING TIANWEI BAOBIAN ELECTRIC CO.,LTD. | CN | 2733 |

| | | | |
|----|---|----|------|
| 8 | BELLS CONTROLS LTD | IN | 9572 |
| 9 | CENMAG HOLDINGS LIMITED | ZA | 2757 |
| 10 | CHINA SICHUAN INTERNATIONAL COOPERATION CO.,LTD. | CN | 2733 |
| 11 | COMPOSITE TECHNOLOGY CORPORATION | US | 2733 |
| 12 | CONSTRUCCIONES ELECTROMECHANICAS DELCROSA S.A. | PE | 2733 |
| 13 | DONGFANG ELECTRICAL MACHINERY COMPANY LIMITED | CN | 2757 |
| 14 | DONGYANG E & P INC. | KR | 2733 |
| 15 | EHWA TECHNOLOGIES INFORMATION CO.,LTD. | KR | 2733 |
| 16 | ELEDEX CO.,LTD. | KR | 2733 |
| 17 | ETA ELECTRIC INDUSTRY CO.,LTD. | JP | 2733 |
| 18 | EXA E&C, INC. | KR | 2733 |
| 19 | FUJI ELECTRIC HOLDINGS CO., LTD. | JP | 2733 |
| 20 | FUZHOU TIANYU ELECTRIC CO.,LTD. | CN | 2733 |
| 21 | GET GROUP PLC | GB | 2733 |
| 22 | HAVELLS INDIA LIMITED | IN | 2733 |
| 23 | HEINRICH INDUSTRIE-& HANDELS- AKTIENGESELLSCHAFT | DE | 2737 |
| 24 | HENAN PINGGAO ELECTRIC COMPANY LIMITED | CN | 2733 |
| 25 | IDEC IZUMI CORPORATION | JP | 2733 |
| 26 | IMAGEONE CO.,LTD. | JP | 2733 |
| 27 | INABA DENKISANGYO CO LTD | JP | 2733 |
| 28 | ITX CORPORATION | JP | 2733 |
| 29 | J.I.C. TECHNOLOGY COMPANY LIMITED | KY | 3763 |
| 30 | LANZHOU GREAT WALL ELECTRICAL CO.,LTD | CN | 2733 |
| 31 | LITTELFUSE INC | US | 2733 |
| 32 | MARUBENI TELECOM CO LTD | JP | 5379 |
| 33 | MDI, INC. | US | 2737 |
| 34 | MITACHI CO LTD | JP | 2737 |

| | | | |
|----|--|----|------|
| 35 | NETMARKS INC | JP | 9533 |
| 36 | NEWTECH CO LTD | JP | 9572 |
| 37 | NIPPON PRIMEX INC. | JP | 2737 |
| 38 | NORTHEAST ELECTRICAL DEVELOPMENT CO. LIMITED | CN | 2733 |
| 39 | NYLEX (MALAYSIA) BHD | MY | 2757 |
| 40 | O2MICRO INTERNATIONAL LTD | KY | 9576 |
| 41 | PIXTECH, INC. | US | 2733 |
| 42 | POTRANS ELECTRICAL CORP., LTD. | TW | 2733 |
| 43 | RYODEN TRADING CO LTD | JP | 9576 |
| 44 | SEIKO ELECTRIC CO., LTD. | JP | 9576 |
| 45 | SEJIN-SANKYO CONTROL DEVICES CO.,LTD. | KR | 2733 |
| 46 | NITTO KOGYO CORPORATION | JP | 2733 |
| 47 | NIWS CO.,LTD. | JP | 9533 |
| 48 | SIEMENS INDIA LTD | IN | 2737 |
| 49 | SUNLIGHT GROUP HOLDING LIMITED | SG | 2733 |
| 50 | TAKACHIHO ELECTRIC CO LTD | JP | 2737 |
| 51 | TAKAOKA ELECTRIC MFG CO LTD | JP | 2733 |
| 52 | TAKEBISHI ELECTRIC SALES CORPORATION | JP | 2733 |
| 53 | TANAKA CO LTD (THE) | JP | 2733 |
| 54 | TECHMATRIX CORPORATION | JP | 9533 |
| 55 | TECHNOLOGY RESEARCH CORP | US | 2733 |
| 56 | WATERS INSTRUMENTS INC | US | 2733 |
| 57 | WESCO INTERNATIONAL, INC. | US | 2733 |
| 58 | XJ ELECTRIC CO., LTD. | CN | 2757 |
| 59 | YTL POWER INTERNATIONAL BERHAD | MY | 7575 |

Detalle para determinar las Empresas No Comparables

| | | | |
|---------------------------|-------------|-------------------------------------|-----------|
| Número de empresas | | | 63 |
| Criterios | Diagnóstico | Volumen de Ventas < 10.000 millones | 9 |

| Número de empresas | | | 63 |
|---------------------------|------------------------|--|-----------|
| cuantitativos | Tiempo | Basado en intangibles | N/A |
| | | Efectividad uso del activo | 0 |
| | | Intensidad uso del activo | 0 |
| | | Basado en riesgo de inventarios | N/A |
| | | Basado en gastos operativos | 0 |
| | | Menos de dos años con información | 8 |
| | | En acuerdo de Reestructuración | 1 |
| | | Pérdidas operativas recurrentes (dos o más años) | 10 |
| Criterios cualitativos | Funciones desempeñadas | Diferente mercado | 9 |
| | | Diferentes funciones en el servicio ofrecido | 14 |
| | | Diversificación | 0 |
| | | Sin información | 8 |
| Resultados | Rechazadas | Factores cuantitativos | 28 |
| | | Factores cualitativos | 31 |
| | Aceptadas | De acuerdo a criterios | 4 |

IV. PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Dentro del marketing empresarial el precio de transferencia es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren utilidades entre ambas empresas. Una le puede vender más caro o más barato, a diferencia del precio de mercado. Por lo tanto, el precio de transferencia no siempre sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.

Las normas sobre precios de transferencia buscan evitar que empresas vinculadas o relacionadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables. Este concepto se conoce internacionalmente como

Principio Arm's Length, y ha sido adoptado por la mayoría de las economías del mundo y, en particular, por los países que integran la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

La transferencia de precios como técnica de evasión de impuestos

La Transferencia de Precios es una técnica de evasión de impuestos consistente en la venta de productos o servicios entre empresas vinculadas económicamente y situadas en países con diferentes legislaciones en materia de impuestos. Normalmente una de ellas suele estar ubicada en un paraíso fiscal.

Consiste en la venta de productos o servicios muy por debajo del precio de mercado a empresas situadas en jurisdicciones fiscalmente favorables que, luego, son revendidos por estas empresas en mercados donde se gravan más los beneficios empresariales. De este modo, se logra obtener beneficios en jurisdicciones que gravan los beneficios empresariales sin pagar impuestos.

Partes Vinculadas y las no Vinculadas

La definición de parte vinculada y no vinculada, en la Ley de Impuesto Sobre La Renta es análoga con los términos utilizados por la Guía de Precios de Transferencia de la OCDE a continuación transcribimos los conceptos de parte vinculada y no vinculada establecido por la LISLR:

"se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando la misma persona participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas"

"Se entenderá como transacción vinculada aquella que es efectuada entre partes vinculadas...".

"Se entenderá como transacción no vinculada aquella que es efectuada entre partes independientes...".

"Una transacción no vinculada es comparable a una transacción vinculada si se cumple al menos una de las dos condiciones siguientes:

1. Ninguna de las diferencias, si es que existen, entre las transacciones comparadas o entre las empresas que llevan a cabo esas transacciones comparadas afectarán materialmente al precio o al margen en el mercado libre; o 2. Pueden efectuarse ajustes razonablemente exactos para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias." La Ley de Impuesto Sobre La Renta define que la transacción no vinculada podría ser comparable, siempre y cuando no existan diferencias, esto se refiere a la característica del elemento a utilizar como parte comparable. En caso de existir diferencias no se puede utilizar como comparable. Al menos que estas diferencias no sean materiales o siempre y cuando se puedan realizar ajustes económicos o contables para llevarlo a la similitud de la parte examinada.

Reglas para los elementos de comparabilidad

En la Ley de Impuesto Sobre la Renta se establecen reglas específicas para los elementos de comparabilidad, los cuales están clasificado de la siguiente manera:

1. Determinación de las funciones realizadas.
2. Activos empleados.
3. Riesgos asumidos.
4. Circunstancias económicas.
5. Estrategias de negocios.

1. Determinación de las funciones realizadas: Deberá efectuarse la comparación de las funciones llevadas a cabo por las partes, la cual se basará en un análisis funcional que

tendrá como objeto identificar y comparar las actividades económicamente significativas y las responsabilidades asumidas por las partes independientes y por las partes vinculadas, prestando atención a la estructura y organización de las partes.

Deberán considerarse funciones tales como: diseño, fabricación, ensamblaje, investigación y desarrollo, servicios, compra, distribución, mercadeo, publicidad, transporte, financiamiento y dirección. Así mismo, se precisará la relevancia económica de esas funciones en términos de su frecuencia, naturaleza y valor para las respectivas partes de la transacción.

Deberán identificarse las principales funciones llevadas a cabo por la parte objeto de análisis, con la finalidad de efectuar los ajustes para eliminar cualquier diferencia material en relación con las funciones asumidas por cualquier parte independiente considerada comparable.

2. Activos empleados:

Para identificar y comparar las funciones realizadas se debe analizar los activos que se emplean, considerando entre otros la clase de activos utilizados y su naturaleza, antigüedad, valor de mercado, situación, grado de protección de los derechos de propiedad disponibles, entre otros.

3. Riesgos asumidos:

Se tomarán en consideración los riesgos asumidos por las partes a objeto de comparar las funciones llevadas a cabo por las mismas. Los tipos de riesgos a considerar incluyen los del mercado, tales como las fluctuaciones en el precio de los insumos y de los productos finales; los riesgos de pérdidas asociados con la inversión y el uso de los derechos de propiedad, los edificios y los equipos; riesgos en el éxito o fracaso de la investigación o desarrollo;

riesgos financieros como los acusados por la variabilidad del tipo de interés y del cambio de divisas; riesgos de los créditos y otros.

4. Circunstancias económicas: Se considerarán como circunstancias económicas a fin de determinar el grado de comparación de los mercados en los que operan las partes independientes y las partes vinculadas, entre otros: la localización geográfica, el tamaño de los mercados, el nivel de competencia de los mercados, las posiciones competitivas relativas a los compradores y vendedores, posición de las empresas en el ciclo de producción o distribución, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutivos, los niveles de insumos y de demanda en el mercado, el poder de compra de los consumidores, la naturaleza y extensión de las regulaciones gubernamentales del mercado, los costos de producción, los costos de transporte, el nivel de mercado (detallista o mayorista), la fecha y hora de las transacciones y otros.

5. Estrategias de negocios: Se considerarán como aspectos relativos a las características de las estrategias de negocios: la diversificación, aversión al riesgo, valoración del impacto de los cambios políticos y de las Leyes laborales existentes o previstas, estrategias de penetración o expansión de mercados; así como todos aquellos factores que se soportan en la marcha diaria de los negocios

V. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

1. ACUERDO DE CARTAGENA. (1971). *Decisión N° 40*. Lima.

2. AUDITORA ERNST & YOUNG. (2008). **Elementos y metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.** Quito, Ecuador.
3. BARBOSA, J. (2006). **El régimen de precios de transferencia en Colombia.** Colombia: Universitas.
4. BETTINGER, H. (2003). **Precios de transferencia: sus efectos fiscales.** México: Eds. Fiscales ISEF
5. CABANELLAS, G. (1979). **Diccionario Jurídico Elemental.** Argentina: Editorial Heliasta. 18va. Edición.
6. CORDON, T. (2008). **Los acuerdos previos sobre precios de transferencia.** España.
7. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2004). **Definición de partes relacionadas y Métodos de Aplicación.** No. 494. Resolución No. 2430.
8. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2005). **Contenido del Anexo y del Informe Integral de Precios de Transferencia.** No. NAC-DGER2005-0640.
9. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2005). **Parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia.** No. NAC-DGER2005-0641.
10. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2006). **Modificatoria No. NAC-DGER2008-0182.** No. NAC-DGER2006-0836
11. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2006). **Períodos de Presentación del Anexo de Precios de Transferencia.** No. NAC-DGER2006-0161.
12. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2008). **Determinación de paraísos fiscales.** No. NAC-DGER2008-0182.
13. ECUADOR. REGISTRO OFICIAL. (2008). **Nuevos porcentajes de retención en la fuente de impuesto a la renta.** No. 325. Resolución No. NAC-DGER2008-0512.
14. LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES "LEXI". (1997). **Ley No. 12. RO/ Sup. 82.**

15. LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES. "LEXI". (1997). **Ley No. 12. RO/ Sup. 82. Artículo 1.**
16. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO REFORMADA. (2008). **Art. 55.- Transferencias e importaciones con tarifa cero.**
17. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO REFORMADA. (2008). **Art. 56.- Impuesto al valor agregado sobre los servicios.**
18. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO REFORMADA. (2008). **Artí. 75-86.- Impuesto a los Consumos Especiales.**
19. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO REFORMADA. (2008). **Precios de Transferencia.**
20. NORBERTO, P., CAMPAGNALE, S., CATINOT, A. y LARRONDO, J. (2001). **El Impacto de la Tributación sobre las Operaciones Internacionales.** Argentina: Editorial La Ley.
21. PÉREZ, M. (2001). **Trabajo sobre Precios de transferencia del Postgrado en Derecho Tributario Internacional.** Barcelona.
22. RAGAZZI, M. (2007). **Principio de Arms length.**
23. RIVEIRO, R. (2001). **Paraísos fiscales. Aspectos tributarios y societarios.** Ed. Integra International.
24. RIZZO, S. (1999). **Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia.** Argentina.
25. RIZZO, S. (2001). **Divergencias entre las normas de Transfer Pricing de Argentina y Brasil.** Argentina.
26. ROSEMBUJ, T. (2001). **Fiscalía Internacional.** Perú: Editorial Marcial Pons.
27. SCALONE, E. (2000). **Precios de transferencia. Situación actual en Argentina. Doctrina Tributaria.** Argentina.

28. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2008). ***Ayuda Técnica para la obtención de la Mediana y el Rango de Plena Competencia.***
29. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2008). ***Ficha Técnica: Anexo de Precios de Transferencia.***
30. TRANSFER PRICING AND MULTINACIONAL ENTERPRISE, OCDE. (1979). ***Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales a Administraciones Tributarias.***
31. [<http://ar.groups.yahoo.com/group/customsaduana>]. ***Precios de Transferencia.***
32. [<http://es.wikipedia.org/wiki>]. ***Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.***
33. [<http://es.wikipedia.org/wiki>]. ***Principio de plena competencia.***
34. [www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas]. ***Previsiones del crecimiento económico del año 2007 y estimaciones para el año 2008.***
35. [www.bce.fin.ec]. ***Tasas de Interés Efectivas Vigentes – Diciembre 2007.***
36. [www.biblioteca.co.cr]. ***Precios de Transferencia, Finanzas e Inversiones, Glosario de Términos Financieros, Tasa Impositiva.***
37. [www.cai.es/diccionarios]. ***Diccionario Fiscal.***
38. [www.ccq.org.ec]. ***Impuesto a los Activos Totales.***
39. [www.eumed.net]. ***La Economía Ecuatoriana en el 2006.***
40. [www.ilo.org/public/spanish]. ***Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.***
41. [www.inec.gov.ec]. ***Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – Población***
42. [www.sri.gov.ec/sri/portal]. ***Precios de Transferencia.***
43. [www.sri.gov.ec]. ***Partes No Relacionadas***

