

UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA TRIBUTARIA  
CAMPUS LA MORITA

**ANÁLISIS DE LOS INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE  
LAS COMPAÑÍAS TRANSNACIONALES UBICADAS EN VENEZUELA,  
QUE HAN CONLLEVADO AL ESTABLECIMIENTO DE REPAROS  
FISCALES POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

Autora:  
Barandica V., Yessica Y.

La Morita, Mayo de 2012

UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA TRIBUTARIA  
CAMPUS LA MORITA

**ANÁLISIS DE LOS INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE  
LAS COMPAÑÍAS TRANSNACIONALES UBICADAS EN VENEZUELA,  
QUE HAN CONLLEVADO AL ESTABLECIMIENTO DE REPAROS  
FISCALES POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

Autora:  
Barandica V., Yessica Y.

Trabajo de Grado presentado para optar al título  
de Especialista en Gerencia Tributaria

La Morita, Mayo de 2012

UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA TRIBUTARIA  
CAMPUS LA MORITA

**ANÁLISIS DE LOS INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE  
LAS COMPAÑÍAS TRANSNACIONALES UBICADAS EN VENEZUELA,  
QUE HAN CONLLEVADO AL ESTABLECIMIENTO DE REPAROS  
FISCALES POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

**Autora:** Barandica, Yessica

**Tutor:** Raúl Sanoja

**Fecha:** Mayo 2012

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como finalidad señalar tanto las características que poseen los informes de precios de transferencia cuando son objetos de reparo, como los elementos que motivan una sanción por parte de la Administración Tributaria. Para lograr este objetivo, se realizó una investigación documental de tipo descriptiva, la cual estuvo caracterizada por la utilización de las siguientes técnicas de recolección de información: La lectura, el subrayado, el resumen, el fichaje y la entrevista; conjuntamente, se utilizaron los siguientes instrumentos: Carpetas electrónicas, cuaderno de observación, fichas y la pauta de entrevista. En esta investigación se puede observar que la normativa legal de los PT (Precios de Transferencia), fue plasmada en la LISLR en el año 1999 y sufrió modificaciones en el año 2001 (ésta se conserva hasta la fecha), lo cual demuestra lo reciente que es; aunado a ello, fue a partir del presente año que empezaron a realizarse por primera vez las fiscalizaciones en esta materia. Todo ello permitió concluir, que en Venezuela aún existen debilidades para la realización de un estudio de precios de transferencia, tanto por parte del contribuyente como por parte de la Administración Tributaria; esto como consecuencia de la falta del conocimiento y la preparación. Por esta razón, los contribuyentes deben empezar a involucrarse más en la realización del estudio de estos informes, necesitando sólo del apoyo externo para obtener la información económica que no se encuentra a su alcance; por su parte, la Administración Tributaria, debe seguir formando a su personal, a través del análisis de casos ocurridos en países con mayor trayectoria.

**Términos claves:** Empresas Vinculadas, transacciones de bienes y/o servicios con similares condiciones, principio de plena competencia.

## ÍNDICE

	PÁG.
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I	13
EL PROBLEMA	13
Planteamiento del Problema	13
Formulación del Problema	17
Objetivos de la Investigación	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	18
Justificación de la Investigación	18
CAPÍTULO II	21
MARCO TEÓRICO	21
Antecedentes de la Investigación	21
Bases Teóricas	23
Antecedentes de los Precios de Transferencia	23
Principio de Plena Competencia	28
Métodos de Precios de Transferencia	37
Reparos Fiscales	46
Bases Legales	48
Definición de Términos	49
CAPÍTULO III	51
METODOLOGÍA	51
Tipo de Estudio	51
Método de Investigación	52
Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información	54
Técnicas de Análisis de la Información	57
CAPÍTULO IV	60
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	60
Estructura del Informe de Precio de Transferencia y los Causales de	
Reparo	61
Características de los Informes de Precios de Transferencia que Conllevan	
a Reparos Fiscales	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
Conclusiones	78
Recomendaciones	80
BIBLIOGRAFÍA	81



## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA		PÁG.
1	Bienes Tangibles, Intangibles y Servicios	30

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO		PÁG.
1	Método del Precio Comparable no Controlado	39
2	Método del Precio de Reventa	40
3	Método del Costo Adicionado	42
4	Método de División de Beneficios	44
5	Método del Margen Neto Transaccional	45
6	Fiscalizaciones en Venezuela por Transacción	73
7	Fiscalizaciones en Venezuela – Casos	74

## INTRODUCCIÓN

Debido al fenómeno de la globalización, hoy en día no existen fronteras cuando de transacciones financieras se trata; como consecuencia, tanto los países como los elementos que integran la economía de cada una de ellas, se han visto en la necesidad de aperturarse hacia nuevos horizontes; la competencia interna ya no es suficiente, ésta ha sido trasladada al plano internacional.

A raíz de este cambio, se generaron conflictos que perjudicaban no sólo a los sujetos involucrados directamente en la celebración de operaciones comerciales, sino también a los países en los cuales se realizaban estas operaciones; debido a lo agravante de esta situación, se hizo necesaria la creación y modificación de normativas y procedimientos tanto contables como fiscales que se adecuaran a la realidad que a partir de ese momento surgió.

Es allí donde surge el presente tema de investigación, pues es producto del intercambio a nivel mundial y por lo tanto se localiza en el ámbito internacional, para ser más específico, se encuentra enmarcado en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y se denominan: Precios de transferencias, definidos como aquellos por los cuales se realiza una operación y que suelen estar por encima o por debajo del precio del mercado del bien o servicio. Generalmente, los precios de transferencia tienen como fin, trasladar (a través del precio) utilidades o pérdidas, así como flujos de efectivo entre dos empresas propiedad de los mismos accionistas; por definición, el precio de transferencia se utiliza entre empresas relacionadas que pertenecen directa o indirectamente al mismo grupo de accionistas.

Este tema desde sus inicios ha generado conflictos para su aplicabilidad, porque a pesar de la existencia de lineamientos y normativas jurídicas, las condiciones para

determinarlo complican la visión de aquellos que lo estudian y analizan, puesto que en parte se ve influenciado por el criterio profesional del investigador.

Es por ello, que surge la inquietud de analizar las características que presentan los informes de los precios de transferencias de las compañías transnacionales ubicadas en Venezuela, que conllevan al establecimiento de reparos fiscales por parte de la Administración Tributaria y, por ende, la razón de ser de esta investigación.

Para la resolución de esta problemática, la presente investigación se dividió en cuatro capítulos, a saber:

El Capítulo I, denominado “El Problema”, consta del planteamiento del problema, en él se identifican y describen los síntomas que se observan y son relevantes en el mundo de los precios de transferencia, luego se señalan las situaciones que se presentarán si el problema persiste, y finaliza con la presentación del tema de investigación como alternativa para solventar el inconveniente planteado. Seguido a esto se tiene la formulación del problema, cuya respuesta es dada en el presente trabajo con la finalidad de superar el conflicto que es presentado actualmente; posteriormente, se llega al objetivo general, compuesto por un conjunto de objetivos específicos que determinan su camino a seguir, para culminar con las razones que motivaron a la investigadora a la realización de esta investigación.

En el Capítulo II, conocido como el Marco Teórico, se establecen los antecedentes de la investigación, herramientas claves que aportan una valiosa información a la investigación; le siguen las bases teóricas, determinadas por los antecedentes de los precios de transferencia, el principio de plena competencia, los métodos que los rigen

y una visión general de lo que son los reparos fiscales. Todo esto se ve complementado con las bases legales y la definición de términos.

El Capítulo III, trata de la metodología que utilizó la investigadora para conseguir la respuesta al problema formulado. Consta del tipo de estudio que caracterizó a la investigación, de los métodos que utilizó la investigadora para conseguir sus objetivos, de las técnicas e instrumentos que permitieron la recolección de la información y de los medios que permitieron su análisis.

Por su parte, el Capítulo IV contiene la razón de ser de la investigación, y no es más que el análisis de los resultados obtenidos por la aplicación de la metodología planteada en el capítulo anterior. En él se recoge la apreciación de la investigadora y se da respuesta a cada una de las problemáticas planteadas, permitiendo comprender en un todo lo que ocurre con la aplicación de los precios de transferencia en Venezuela.

Como consecuencia a la presentación de los resultados, se genera una sección denominada: Conclusiones y Recomendaciones, en el cual se plasman las ideas finales de la investigadora para crear el diagnóstico del acontecer actual de los precios de transferencia, además de sugerir una serie de recomendaciones que permitan mejorar el actual escenario y que lleven a la concientización de los errores y las fallas que hoy por hoy caracterizan a este tipo de estudios.

Para cerrar, se presenta el conjunto de referencias bibliográficas que empleó la investigadora en la recolección de información, que le permitió presentar una visión amplia y precisa de su objeto de estudio.

**CAPÍTULO I**  
**EL PROBLEMA**  
**Planteamiento del Problema**

Desde que surgió la Revolución Industrial en el siglo XVIII, se han presentado muchos cambios a nivel económico que han impactado desde entonces al entorno mundial.

A lo largo de los años, los modelos administrativos, financieros, contables y fiscales, han evolucionado para dar paso a una organización más productiva y humana; poco a poco se ha descubierto que el manejo de los recursos organizacionales no sólo se ve afectado por las decisiones que son tomadas dentro de la empresa, sino que también se ven afectados por todos los cambios externos que se presentan, bien sea a nivel de mercado, social, político y/o económico.

Como consecuencia de estos cambios, las empresas comenzaron a internacionalizar sus procesos económicos, dando cabida a lo que hoy se conoce como globalización, definida por Marcuse, R. (2002, p. 96) como “la creciente interdependencia de los países y sus economías, consecuencia en parte al enorme progreso de las comunicaciones internacionales, y la tendencia generalizada hacia el libre comercio”; lo cual, generó a su vez, una serie de conflictos en el campo financiero y fiscal por lo complicado que se tornó el proceso de controlar las actividades financieras y de tributar los ingresos generados por operaciones de índole mundial, respectivamente.

Desde el punto de vista fiscal, el contribuyente se vio en la obligación de atender las diferentes normativas tributarias que se empezaron a establecer en cada uno de los

países en los cuales su proceso económico se hizo tangible, pudiéndose originar de esta forma, múltiples imposiciones.

Para solventar esta situación, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en lo adelante O.C.D.E.) desarrolló en el año 1963 un Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y el Patrimonio, el cual sirvió de base para la elaboración del Tratado del Modelo para Evitar la Doble Imposición que, a su vez, sirvió de instrumento a la Comisión de Asuntos Fiscales de la Organización de las Naciones Unidas para desarrollar en el año 1980 un Tratado Modelo de Impuestos.

La finalidad de los tratados mencionados con anterioridad, era la de crear una armonización tanto de las obligaciones como de las cargas fiscales y de esta forma minimizar la evasión y el fraude fiscal; y esto se logró, en gran parte, con aquellas empresas que realizaban operaciones con proveedores independientes a sus actividades; pero, ¿dónde se ubican aquellas que tienen relacionadas o subsidiarias?; ¿cómo se podía garantizar que entre ellas el trato contable era el correcto?; ¿cómo garantizar que no estaban efectuando un manejo artificial de sus utilidades y, por lo tanto, afectando desfavorablemente al Fisco de un determinado país? La respuesta surgió en el año 1979, de la mano de la O.C.D.E. a través de su reporte “Empresas Multinacionales y Precios De Transferencia” y en el cual se establece el muy conocido principio Arm’s Length (Principio de Plena Competencia).

El Arm’s Length no sólo permite verificar el valor de las operaciones entre empresas relacionadas, sino que, a su vez, ayuda a la determinación eficiente de los valores utilizados en sus transacciones para que se equiparen con los establecidos entre empresas independientes, bajo condiciones de libre mercado.

Con el pasar de los años, la O.C.D.E. observó que su tratado tenía ciertos vacíos que debía solventar para establecer mejores controles y lineamientos; es allí cuando nacen los “Lineamientos de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, los cuales se mantienen actualmente en vigencia.

Hoy por hoy, este organismo no ha cesado su tarea de investigación para seguir emitiendo guías que permitan aclarar aquellos puntos que aún son álgidos por el tipo de naturaleza que poseen ciertas operaciones y el nivel de subjetividad que aún impera en ellos; como por ejemplo, los bienes intangibles.

En Venezuela, estos cambios se hicieron presentes a través de la reforma realizada a la Ley del Impuesto Sobre La Renta (LISLR) de 1999, y la incorporación de los Precios de Transferencia en la legislación venezolana no fue la única innovación presentada, puesto que otro elemento, como lo es el Principio de Renta Mundial, también hizo su aparición; este último sirvió de apoyo para determinar los elementos aceptados por la Administración Tributaria venezolana en las operaciones de empresas relacionadas.

Posteriormente, en el año 2001 se realizó otra reforma, un poco más detallada y explícita que la anterior, puesto que:

- Se hace consistente con lo lineamientos internacionales emitidos por la O.C.D.E.;
- Elimina la aplicación de la metodología para evaluar operaciones de importación y de exportación;

- Se incluyen todas las operaciones celebradas con partes relacionadas, entre ellas: Asistencia Técnica, servicios tecnológicos y el pago de regalías;
- Se impone requerimientos de documentación y presentación de declaración de precios de transferencia; y
- Modifica el alcance de los Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia.

Todos los aspectos mencionados con anterioridad dan una leve idea de lo que significan los precios de transferencia; de por sí, el concepto que se asoma entre líneas da un bosquejo financiero de lo que significan. Es Ramírez, L. (2006, p. 31) quien da un enfoque fiscal claro y explícito, definiéndolos como “los lineamientos internacionales aplicados por las autoridades tributarias de los países, a objeto de proteger la base gravable de las operaciones efectuadas entre empresas multinacionales dentro de sus respectivas jurisdicciones territoriales”; por su parte, Bettinger, H. (2000, p. 41) complementa este concepto señalando que “son aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generen las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios”.

A pesar de tener un basamento legal bastante amplio, el ponerlo en práctica se hace muy engorroso, porque no todas las operaciones que se generan entre las empresas vinculadas se observan entre empresas independientes; es por ello que la gran mayoría de estos estudios, para no decir en su totalidad, son realizados por asesores externos.

Ante esta verdad, surgen las siguientes interrogantes: Si estos informes son realizados por personal calificado, ¿por qué se están presentando reparos por este concepto?; reparos que, la mayoría de las veces, generan un fuerte impacto financiero a las compañías objeto de fiscalizaciones; y entonces, ¿qué problemas presentan estos informes que no satisfacen a cabalidad a la Administración Tributaria?

Basado en estas preguntas, surgió el actual tema de investigación, el cual buscó analizar las diversas características que se están presentando en los informes de precios de transferencia, y que son insuficientes para demostrar la veracidad de la información presentada al declarar el Impuesto Sobre La Renta que se genera anualmente. Esta investigación también tuvo como finalidad, ofrecer una serie de soluciones que permitirán evitar daños tanto al fisco como a las empresas involucradas, estableciendo de esta forma una responsabilidad social no sólo con la comunidad mundial, sino también con todos aquellos que laboran para engrandecer a la empresa.

### **Formulación del Problema**

¿Qué características presentan los informes de los precios de transferencia de las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela, que conllevan al establecimiento de reparos fiscales?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo General**

Analizar los informes de precios de transferencia de las compañías transnacionales ubicadas en Venezuela, que conllevan al establecimiento de reparos fiscales por parte de la Administración Tributaria.

### **Objetivos Específicos**

- Describir la estructura utilizada en los informes de precios de transferencia de las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela.
- Identificar las causas de reparo por parte de la Administración Tributaria a los informes de precios de transferencia de las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela.
- Establecer los elementos que presentan los informes de precios de transferencia de las compañías transnacionales ubicadas en Venezuela que conllevan al establecimiento de reparos por parte de la Administración Tributaria.

### **Justificación de la Investigación**

Los retos que hoy en día se les presentan a los profesionales encaminados a gerenciar la división tributaria de las compañías venezolanas, van en ascenso; esto se ve reflejado no sólo en las constantes modificaciones de las leyes tributarias venezolanas, las cuales los impulsan a estar actualizándose constantemente, sino también en la dinámica evolución mundial que, cada día, establece operaciones financieras más complejas que conllevan automáticamente a un incremento de la incertidumbre fiscal; todo ello, debido a lo engorroso que se torna la determinación de los elementos adecuados que conforman la base imponible de las rentas generadas por las compañías.

Uno de los temas controversiales, que siempre ha dado de qué hablar en el área tributaria, ha sido el de los precios de transferencia; esto, porque su propia naturaleza

los hacen ser objeto de una cantidad de apreciaciones que, a la luz de la Administración Tributaria, podrían llegar a ser muy subjetivas; por este motivo, el contribuyente debe estar preparado para no sólo resolver las vicisitudes que le plantee un fiscal, sino que también debe estar en la capacidad de soportar todas las operaciones realizadas al momento de una fiscalización.

La primera debilidad que se asoma es el hecho de que el personal de la empresa no se encuentra identificado considerablemente con la preparación de los informes de precios de transferencia, puesto que son los asesores externos, los contratados para realizar este tipo de estudios. Si bien estos últimos tienen el aspecto positivo de ser agentes externos a la compañía, y por ende, no se encuentran influenciados o viciados; también es cierto que nadie tiene el conocimiento más completo y detallado de la compañía como lo tiene su personal, específicamente el personal financiero.

Otra debilidad que se presenta es el hecho de que Venezuela desde hace sólo once años incluyó en su legislación la normativa concerniente a los precios de transferencia, denotando su reciente inclusión al compararla con otros países que tienen un mayor grado de experiencia en esta materia; también se puede observar la ausencia de academias o centros de estudios que se dediquen al desarrollo, aprendizaje y difusión de estos lineamientos.

Es por ello que se aprovechó la oportunidad que brinda la especialización, para analizar no sólo las diversas características que presentan los informes de los precios de transferencia, sino también para servir de apoyo a aquellos estudiantes y profesionales interesados en ahondar en tan fascinante y complejo mundo.

Este estudio no sólo contribuyó a aclarar un poco más las dudas que se ciernen sobre los precios de transferencia, sino que también buscó brindarle a las empresas que están siendo y serán fiscalizadas en esta área, una herramienta que les permita de una u otra forma, minimizar el impacto que pudiese generar un reparo fiscal por este concepto.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**  
**Antecedentes de la Investigación**

A través de este capítulo, la investigadora dio a conocer el conjunto de elementos que conceptualizaron a la investigación, y que le permitieron al lector acercarse a la realidad planteada.

Según Sabino, C. (2002, p. 47), el marco teórico le da “a la investigación, un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permiten abordar el problema.”; es por ello que se inicio el capítulo, haciendo referencia a aquellas investigaciones relacionadas con el objeto en estudio.

Para Méndez, C. (1998, p. 98), los antecedentes comprenden “el conocimiento previamente construido”, los cuales sirvieron de base a la investigadora para la realización de su trabajo, a saber:

Apolinar, S. (2002) realizó un estudio basándose en la Ley de Impuesto Sobre La Renta (LISLR) promulgada en el año 2001, con la finalidad de analizar el impacto impositivo de los precios de transferencia como medida de control fiscal en Venezuela. Durante la investigación, se observó que la legislación venezolana implementó esta metodología con el objeto de aclarar el tratamiento fiscal que debía aplicárseles a los costos y deducciones que se generaban por el intercambio comercial internacional ocurrido entre compañías relacionadas, y estableció que estas transacciones deben ser realizadas a los mismos precios que los establecidos con partes no relacionadas en un mercado económico abierto. Su importancia para la

investigación actual radicó en el establecimiento de la metodología utilizada en la ley venezolana para el tratamiento fiscal de los precios de transferencia.

Por su parte, De La Paz, L. (2003) realizó un proyecto factible en el cual se diseñó una guía para el estudio de los precios de transferencia; esto, con el objeto de sustentar los criterios para la orientación, preparación y documentación del mismo, basándose, en la LISLR del año 1999 y su posterior reforma en el año 2001. A través de esta investigación, se determinó que Venezuela adoptó los lineamientos establecidos por la O.C.D.E., trayendo como consecuencia, el uso del principio de plena competencia como la piedra angular de esta metodología. El valor agregado de esta investigación a la que se inició fue cuantioso, debido a que permitió seguir en una forma ordenada y metódica la elaboración de la herramienta utilizada para documentar toda la información recopilada: El informe; con ello se obtuvo una visión más amplia que permitió la identificación de los rasgos que presentan los mismos.

Finalmente, Luna, C. (2005) realizó una investigación en la que estableció la importancia de la aplicación de los estados financieros dentro del contexto práctico para el análisis de los precios de transferencia en Venezuela. En la misma, se pudo concluir que la aplicabilidad de los estados financieros dependerá del método que se utilice para la determinación de los precios a utilizar en las transacciones financieras celebradas entre compañías relacionadas; esto ocurre cuando se hace necesaria la aplicación de métodos alternativos por la carencia de información para la utilización de los métodos tradicionales. Su importancia para la investigación desarrollada consistió en el establecimiento de diferentes métodos que permitieron la determinación del rango a utilizar para el establecimiento financiero de las transacciones; y que éstos no necesariamente se encuentran basados en la comparación de los precios.

## **Bases Teóricas**

Para Méndez, C. (1998, p. 99), las bases teóricas comprenden “una descripción detallada de cada uno de los elementos de la teoría que serán directamente utilizados en el desarrollo de la investigación”; lo cual permitió demostrar que este tópico no sólo es importante para facilitar el análisis de los acontecimientos existentes, sino que también facilitó la orientación hacia la búsqueda de datos relevantes.

### **Antecedentes de los Precios de Transferencia**

Debido al carácter internacional que adoptaron las transacciones empresariales después de la Segunda Guerra Mundial, surgió la necesidad por parte del Estado de regular las actividades financieras que nacen entre empresas relacionadas; esto, como consecuencia no sólo del poco control que se tenía sobre las mismas, sino también por la evasión fiscal que se derivaba de este tipo de actividades.

Como respuesta a esta inquietud, el 14 de diciembre de 1960 nace la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), conformada por los 20 países más desarrollados a nivel mundial para ese momento, a saber: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

Es en el año 1979, cuando se visualiza el esfuerzo realizado por parte de los países miembros, a través de la publicación de su reporte “Empresas Multinacionales y Precios de Transferencia”.

La OCDE, en Ramírez, L. (2006, p. 82), a través de su Artículo 9, fundamenta el principio que ha regido hasta la actualidad los precios de transferencia, el cual señala:

1.- Cuando:

- a) Una Empresa de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o el capital de una empresa del otro Estado Contratante; o
- b) Unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado Contratante, y en uno y otro caso las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían las acordadas por empresas independientes, los beneficios que habían sido obtenidos por una de las empresas de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos, en los beneficios de esta empresa y ser sometidos en consecuencia a imposición...

De esta forma, se determina el Principio de plena competencia, conocido también como Arm's Length Principle; él establece la posibilidad de verificar el valor de las operaciones entre empresas vinculadas, a través de diversos métodos que permitan determinar la correspondencia entre el precio pautado por ellas y aquel que pautaría una empresa independiente, bajo operaciones idénticas o similares y condicionadas por el libre mercado.

Durante la aplicación de este reporte, se observó una variedad de limitaciones que debían ser solventadas; es así, como en el año 1995 nacen los "Lineamientos de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias".

La principal novedad de este reporte es la inclusión de un capítulo dedicado a los procedimientos alternativos que se deben seguir, en el caso de que los tradicionales no puedan ser utilizados; además, trata los aspectos relacionados con los deberes formales, con el cumplimiento de las normativas, con los procedimientos de mutuo acuerdo para evitar la doble tributación y con las fiscalizaciones simultáneas, por mencionar algunos aspectos.

Motivado por casos especiales, la O.C.D.E. publicó en el año 1996, un suplemento encargado de desarrollar el tratamiento técnico y práctico de aquellas transacciones celebradas entre compañías vinculadas que se relacionaran con bienes intangibles; a su vez, en ese mismo año publicó un segundo suplemento, dirigido a promover soluciones que permitieran verificar la prestación efectiva de servicios, así como la metodología a utilizar en estos casos.

Posteriormente, en el año 1997, fue aprobada la adición del capítulo VIII al reporte emitido por la O.C.D.E. en el año 1995, el cual trata sobre los “Acuerdos de los Costos Compartidos”.

Como la globalización es un fenómeno económico que se apoderó del mundo en cuestión de pocos años, muchos países se vieron en la imperiosa necesidad de pronunciarse en materia de precios de transferencia; esto ocurrió a través del establecimiento de un marco jurídico que velara por el resguardo de sus ingresos fiscales nacionales. Es entonces cuando Venezuela en el año 1999, a través de la reforma de la LISLR, introduce por primera vez el aspecto legal que se le aplicara a los precios de transferencia; el cual se encuentra plasmado desde el Artículo 112 al Artículo 117.

El desarrollo de estos artículos se encuentra determinado, en primer lugar, por el establecimiento del hecho imponible; para luego, continuar con la definición de lo que es una compañía relacionada, seguida por una lista de las distintas figuras que este tipo de empresas puede adoptar.

Los artículos comprendidos entre el 114 y el 117, se refieren a los métodos que serán utilizados, los cuales iban dirigidos a las siguientes transacciones:

- Importación de bienes,
- Servicios o derechos relacionados con la importación de bienes,
- Exportación de bienes,
- Servicios o derechos relacionados con la exportación de bienes, y el
- Pago de intereses

Sabiendo esto, los métodos establecidos fueron:

- Método del Precio Comparable no Controlado,
- Método del Precio de Reventa,
- Método del Costo de Producción,
- Método de Márgenes Transaccionales,

- Método del Precio Promedio de Ventas,
- Método del Precio de Venta al por Mayor en el País de Destino menos Utilidades
- Método del Costo de Adquisición o Producción más Utilidades, y
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

Todos estos métodos dieron mucho de que hablar, puesto que no sólo su aplicación se hacía compleja como consecuencia de la poca información presentada en la ley, sino que también, se sugirió el uso de métodos que tienden a ser inflexibles y poco apropiados al momento de valorar las transacciones entre compañías relacionadas; además de no considerar operaciones como la asistencia técnica, las regalías y los servicios tecnológicos.

A través de la modificación que sufrió en el año 2001 la LISLR, el régimen de los precios de transferencia tuvo un cambio significativo; el mismo se adaptó a los lineamientos establecidos por la O.C.D.E. en su reporte del año 1995, eliminando de esta manera uno de los conflictos que se había generado en torno a la LISLR promulgada en el año 1999; el otro conflicto que existía era la ausencia de reglamentación para la aplicación de los métodos, el cual fue solventado, a través de lo establecido en el Artículo 116 de la LISLR del año 2001 (actualmente Artículo 115):

Para todo lo no previsto en esta Ley, serán aplicables las guías sobre precios de transferencia para las empresas

multinacionales y las administraciones fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización y el Desarrollo Económico en el año 1995, aquellas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de esta Ley y de los tratados celebrados por la República Bolivariana de Venezuela.

Adicionalmente, se establece en esta ley: El principio de plena competencia, las atribuciones de vinculación, la sujeción de las operaciones de asistencia técnica, regalías y servicios tecnológicos, el análisis funcional, los ajustes económicos, la documentación comprobatoria y el programa de acuerdos anticipados, entre otros.

Hasta la actualidad, los 59 artículos que conforman al Capítulo III del Título VII de la LISLR no han sufrido modificaciones de forma, lo cual conlleva a pensar que el cuerpo normativo que se encuentra vigente le ha sido de utilidad al Estado para regular las transacciones financieras entre compañías relacionadas.

### **Principio de Plena Competencia**

Las transacciones financieras se ven influenciadas por las fuerzas de la oferta y la demanda, pero esta condición pierde su razón de ser cuando ocurre entre compañías vinculadas; de acuerdo con González, J. (2004, p. 18), esto:

Puede deberse no sólo a una planeación para evasión o elusión tributaria, sino a una auténtica dificultad en determinar de manera precisa las condiciones de libre mercado o cuando se trata de adoptar alguna estrategia comercial en particular. La manipulación de precios puede deberse, también, a requerimientos de flujo de efectivo, a la presentación de estados financieros o a otras causas.

Como respuesta a este conflicto, se crea el principio de plena competencia.

Este principio es la base sobre la cual se establecen los distintos métodos utilizados para la obtención de los precios de transferencia, señalando la necesidad que existe, de comparar las operaciones realizadas entre compañías vinculadas con aquellas realizadas entre compañías independientes.

Es importante destacar que esta comparación debe estar basada en aspectos similares como: Precios, condiciones de pago, moneda, descuentos, garantías, despachos, volúmenes, responsabilidades de las partes, riesgos asumidos y operaciones paralelas o complementarias, por mencionar algunos; de lo contrario, perdería su aplicabilidad.

La finalidad de este principio radica en la eliminación del efecto que genera la ausencia de las fuerzas del mercado en los niveles de utilidad en la empresa a través, de la aplicación de ajustes a aquellas situaciones que distorsionan las transacciones financieras en las compañías relacionadas; pero como no todas las situaciones son factibles de comparar, es importante evaluar la aplicabilidad de este principio, y para ello la O.C.D.E. señala una serie de directrices:

#### 1. Análisis de Elementos Comparables.

- Razones para Examinar los Elementos Comparables. Como el principio de Arm's Length se basa en la comparabilidad de los elementos que definen una transacción comercial entre compañías relacionadas con una que se genere entre compañías independientes, se hace necesario que las características económicas relevantes entre ambas sean lo suficientemente parecidas como para poder aplicarles los mismos criterios y obtener un mismo resultado. En el caso de existir discrepancias entre los elementos comparables, se debe evaluar si esas diferencias afectan en forma

significativa la condición examinada; en el caso de que la respuesta sea afirmativa, se pueden efectuar los ajustes adecuados para eliminar el efecto que se esté generando.

- Factores o Atributos Dirigidos a Determinar la Comparabilidad de las Transacciones o Empresas. De conformidad con lo señalado en el párrafo anterior, los atributos que deben ser estudiados para determinar el grado de comparabilidad son:

- Características de los Bienes o Servicios Transferidos. La similitud que exista entre los bienes o servicios, dependerá del método que se decida utilizar; si se aplica uno de los métodos en los cuales se compare el precio, la afinidad de esta característica será importante; pero si lo que se compara son los márgenes de utilidad, entonces este atributo pasa a segundo plano. Aclarada esta situación, es importante señalar que las características que sean evaluadas dependerán de si se está ante la presencia de bienes tangibles, intangibles o servicios, a saber:

**Tabla 1**  
**Bienes Tangibles, Intangibles y Servicios**

<b>Bienes Tangibles</b>	<b>Bienes Intangibles</b>	<b>Servicios</b>
* Las características físicas del bien.	* La forma de la operación.	* La naturaleza.
* Su calidad.	* El tipo de bien.	* Su magnitud.
* Su confiabilidad.	* La duración o grado de operación.	* Su incidencia en los resultados.
* Su disponibilidad.	* Los beneficios anticipados del uso del bien.	* Su imprescindibilidad.
* El volumen de la oferta.		

Fuente: Ramírez, L. (2006)

- Funciones Efectuadas por las Partes. Basado en el análisis del rol que desempeñan cada una de las empresas vinculadas al realizar transacciones financieras y comerciales. Tiene como finalidad comparar las actividades, las responsabilidades asumidas y la figura jurídica bajo la cual efectúen sus funciones. En el caso de que se presenten diferencias, pueden ser aplicados los ajustes necesarios.

Al analizar las funciones, se evalúa el significado económico en términos de la frecuencia, la naturaleza, el valor que puedan tener y el tipo de activo que se esté utilizando; en este último caso, se hace necesario contemplar los siguientes elementos: tipos de activos y de tecnología que se utiliza, antigüedad de los mismos, el uso de intangibles, la naturaleza de los activos, valor de mercado, ubicación, protección, tipos de garantías de propiedad, entre otros.

De acuerdo a lo señalado por Bettinger, H. (2000, p.60):

Entre las funciones que es necesario tomar en cuenta para determinar la similitud de dos transacciones se incluyen:

1. Investigación y desarrollo;
2. Diseño e ingeniería de producto;
3. Manufactura, producción e ingeniería de proceso;
4. Fabricación, extracción y armado del producto;
5. Compra y manejo de materiales;
6. Funciones de mercadotecnia y distribución, incluyendo manejo de inventarios, administración de garantía y actividades publicitarias;
7. Transportación y almacenamiento;
8. Servicios administrativos, legales, de contabilidad y finanzas, de crédito y cobranza, de capacitación y de administración de personal.

También se debe considerar el riesgo que se asume, ya que a mayor riesgo-mayor compensación.

- Condiciones Contractuales. Generalmente ellas definen en forma implícita o explícita: Las responsabilidades, los riesgos y la forma en como se dividirán los beneficios entre las partes; por lo tanto, forma parte del análisis funcional que se mencionó con anterioridad. Cuando no existan contratos, las relaciones que se generen entre las partes, serán deducidas por la forma como efectúan sus transacciones y por los principios económicos que apliquen las empresas independientes.

- Circunstancias Económicas de las Partes. Como bien es sabido, las comparaciones tienen que ser realizadas en un escenario que sea comparable, pero los mercados no son homogéneos; por ello, hay que evaluar las diferencias que se generen para determinar que no tengan un efecto importante en el precio, y si lo tiene, que sea posible la aplicación de ajustes apropiados. Dentro de los aspectos considerados se encuentran: Mercados geográficos, nivel y tamaño del mercado, participación y grado de competencia en el mercado, entre otros aspectos.

- Estrategias de Negocios que Llevaron a cabo las Partes. Al analizar este atributo, se deben tomar en consideración aspectos empresariales como: La innovación, el desarrollo de nuevos productos, penetración en nuevos mercados, grado de diversificación, aversión al riesgo, evaluación de los cambios políticos y las leyes relacionadas con el trabajo presente y futuro; así como también se debe considerar, al responsable del diseño de las estrategias

## 2. Identificación de las Transacciones Realmente Efectuadas

En esta directriz se determina que la revisión por parte de la Administración Tributaria de una transacción ocurrida entre compañías vinculadas debe basarse en la forma como se presentó y como la estructuró el contribuyente; así como los métodos que se utilizaron para su valuación, siempre y cuando, las mismas sean consistentes. Si el fisco lo ve necesario, puede reestructurar las operaciones de acuerdo con su esencia económica.

## 3. Evaluación de Transacciones Separadas y Combinadas

El principio de Arm's Length señala que para obtener una aproximación precisa del valor de mercado, se debe aplicar sobre una base de operación por operación; sin embargo, existen transacciones tan íntimamente relacionadas que se imposibilita su estudio individual, por ejemplo: Contratos a largo plazo para el suministro de commodities, derechos a usar propiedad intangible y el precio de una línea de productos.

## 4. Uso del Rango Arm's Length (El valor del mercado en las operaciones internacionales)

Cuando se realiza la comparación de las transacciones, se obtienen varios valores, creando un rango o intervalo con el cual serán cotejadas las operaciones controladas; es entonces donde aparece el término a tratar en esta sección, el cual puede ser determinado a través de herramientas estadísticas, tales como: El promedio simple, el promedio ponderado, el rango simple de valores o el rango intercuartílico. Las más utilizadas son: El promedio ponderado y el promedio intercuartílico; según D'Arrigo (2003, p. 36), "permiten suavizar la curva de valores al eliminar las distorsiones que

producen los resultados extremos, las desviaciones o los valores comparables menos exactos”.

Cabe destacar que el 20 de Diciembre del año 2010, el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), emitió la Providencia 090 con la finalidad de establecer el procedimiento para el cálculo y uso del rango o intervalo de libre concurrencia; de esta forma, las anteriores herramientas estadísticas dejan de ser una opción para ser reemplazadas por la metodología establecida en la misma.

Como ésta no es una ciencia exacta, los precios que se determinen serán consecuencia de la aplicación del método más adecuado, del uso de herramientas estadísticas y del juicio profesional del investigador; todo esto ayudará a obtener un resultado confiable y objetivo.

## 5. Uso de Información de Varios Años

A pesar de todo el estudio que se realiza, muchas veces se hace necesario el examinar la información no sólo del año que se investiga, sino también de años anteriores, ya que esto puede revelar hechos que pudieron haber influenciado la determinación del precio de transferencia. Ramírez, L. (2006, p. 70) señala que “este análisis puede ser particularmente útil cuando como último recurso el método de utilidad por transacción es aplicado”.

## 6. Pérdidas

Una compañía puede tener pérdidas, pero si éstas se convierten en una constante pueden llevarla a la quiebra. Esta afirmación es aplicable a empresas independientes, no así para las relacionadas, puesto que puede ocurrir que se esté sacrificando a una de ellas para generar beneficio en otras, trayendo como consecuencia un manejo inescrupuloso de los precios de transferencia; por ello la importancia de hacerle un seguimiento al resultado financiero de las compañías vinculadas.

Por otra parte, el hecho que una de ellas tenga períodos consecutivos de pérdida, puede implicar que esté efectuando algún tipo de estrategia que las genere, pero conjuntamente deben presentarse mejoras a corto o mediano plazo (dependiendo del caso) que la justifiquen. Un ejemplo de ello, es la incursión en un nuevo mercado o el ampliar su participación dentro del mismo.

## 7. El Efecto de las Políticas Gubernamentales

Cuando se evalúan los precios de transferencia, hay que tomar en cuenta todas aquellas acciones que establezcan los entes gubernamentales, porque ellas implican la utilización de ajustes que lleven a las condiciones evaluadas a un punto de comparabilidad; entre estas acciones se encuentran: Controles de precios, regulaciones en materia de intereses, controles sobre los pagos de regalías, asistencia técnica y/o servicios tecnológicos, controles cambiarios y/o arancelarios, entre otros. Éstas deben ser vistas como condiciones del mercado en un país determinado y, por lo tanto, su inclusión se hace indispensable para la determinación de los precios de transferencia.

## 8. Compensaciones Intencionales

Según Ramírez, L. (p. 76), esto:

Ocurre cuando una empresa asociada ha proporcionado un beneficio a otra empresa asociada del grupo que se compensa en cierta medida con diferentes beneficios recibidos de esa empresa a su vez. Estas empresas pueden pedir que el beneficio que cada una ha proporcionado como pago total o parcial por estos beneficios; de tal manera que únicamente una ganancia neta o pérdida, según el caso, deba ser considerada para fines de evaluar los pasivos fiscales.

Estas compensaciones pueden variar en tamaño y complejidad, pero a pesar de que su utilización no cambia el requisito fundamental establecido en los precios de transferencia, es importante demostrar que las operaciones que rigieron las operaciones, fueron consistentes con el principio de plena competencia.

## 9. Utilización de Valuaciones Aduaneras

Esta directriz consiste en comparar el valor que se atribuye a los bienes importados por compañías relacionadas con el valor para bienes similares importados por compañías independientes.

En este tópico se puede visualizar la aplicabilidad de convenios celebrados con la finalidad de incentivar el comercio internacional; por supuesto, esto dependerá de los productos que gocen de dichos incentivos.

Todas las directrices señaladas sirven de base para establecer el método a utilizar en la determinación de los precios a tranzar entre compañías vinculadas. La

aplicación de alguno no debe ser desaprobada; aun así, el contribuyente le debe demostrar a la Administración Tributaria el por qué de la elección del método, a través de la documentación utilizada para determinarlos.

### **Métodos de Precios de Transferencia**

Los métodos establecidos en el Reporte del año 1995 realizado por la OCDE, son los mismos que los establecidos en la LISLR del año 2001; por ello serán presentados conjuntamente.

Los métodos para determinar los precios de transferencia se dividen en dos grupos:

1. Métodos Tradicionales de Transacción. Los métodos que componen a este grupo están dirigidos a la evaluación de las operaciones y sus elementos, como los precios, las condiciones de pago y los volúmenes, por mencionar algunos. Cuando sea posible la aplicación de estos métodos, deben aplicarse con preferencia a los señalados en el otro grupo (que son los alternativos), debido a que éstos brindan un mayor grado de exactitud. A continuación se señalan los métodos que componen a este grupo:

- Método del Precio Comparable no Controlado-PCNC (Comparable Uncontrolled Price Method-CUP). Este método se basa en la comparación de precios de los bienes y/o servicios transados entre compañías vinculadas con los precios transados entre compañías independientes. Según lo establecido en el Artículo 137 de la LISLR:

El método del precio comparable no controlado (comparable uncontrolled price method), consiste en comparar el precio cobrado por transferencia de la propiedad o servicios en una transacción vinculada, con el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción no vinculada comparable, en circunstancias comparables.

Este método se puede utilizar, si se cumple alguna de las siguientes condiciones:

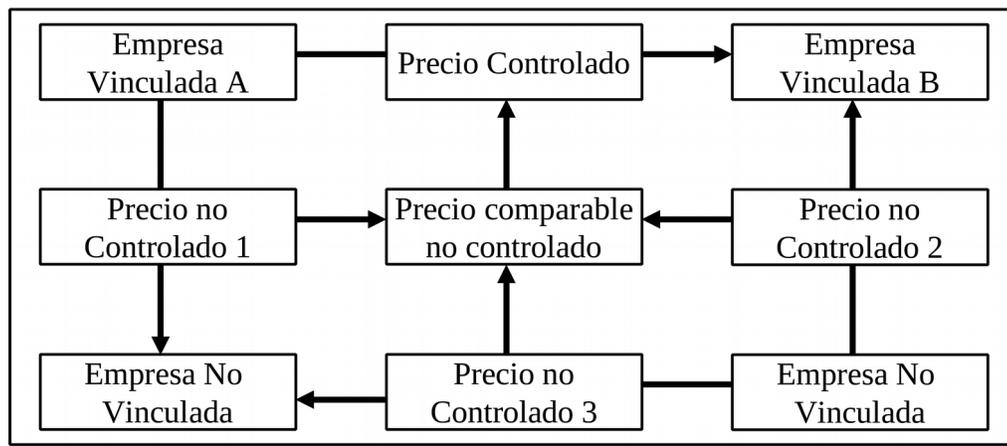
- Si existen diferencias entre las transacciones comparables no controladas y las transacciones ocurridas entre vinculadas, no deben afectar materialmente ni el nivel de comparabilidad ni los resultados arm's length, o
- Si las diferencias generan distorsiones importantes, éstas deberían ser factiblemente cuantificadas, para luego eliminarlas a través de ajustes razonablemente exactos.

A continuación, se muestra un gráfico en el cual se establece el comportamiento para la determinación de los precios bajo este método:

La empresa vinculada "A" transfiere bienes y/o servicios a la empresa vinculada "B" a un precio controlado (denominado así, porque es pautado entre las partes y no por la fuerza del mercado); esos mismos bienes y/o servicios son transferidos por la empresa vinculada "A" a una empresa no vinculada con un precio no controlado 1 (producto del libre mercado); esta misma situación ocurre entre una empresa no vinculada y la empresa vinculada "B" con un precio no controlado 2, y para cerrar el ciclo se repite la transacción pero entre empresas no vinculadas por un precio no controlado 3. El precio comparable no controlado surge del estimado de los precios

no controlados 1, 2 y 3; y éste al compararse con el precio controlado determinará si las transacciones se efectuaron a un precio justo y razonable.

**Gráfico 1**  
**Método del Precio Comparable no Controlado**



Fuente: D´Arrigo (2003, p. 43)

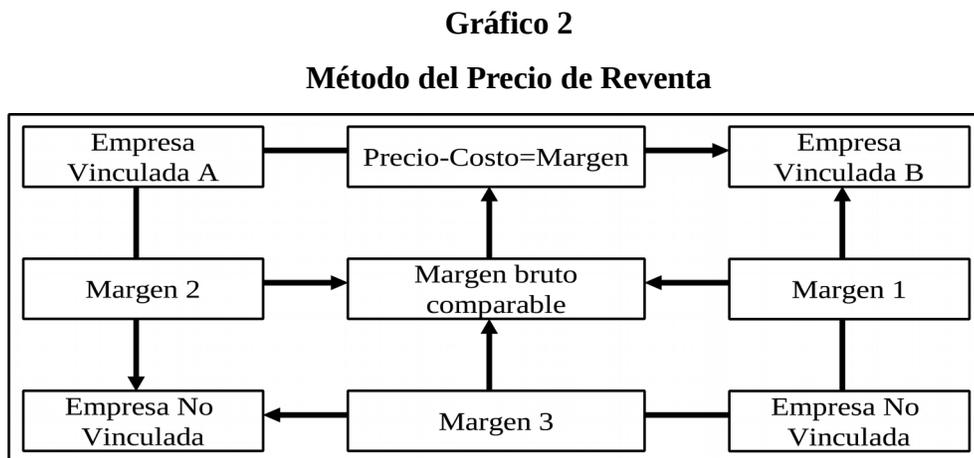
Este método pierde su confiabilidad cuando no todas las características de las transacciones independientes son comparables, o cuando las operaciones entre vinculadas no ocurren entre compañías independientes, como por ejemplo: compra-venta de bienes intangibles (marcas, patentes, diseños, software, know-how, entre otros).

- Método del Precio de Reventa-MPR (Resale Price Method-RPM). Se encarga de evaluar el margen de comercialización generado entre empresas vinculadas con aquel generado entre empresas independientes, para verificar si se cumple el principio de plena competencia. El Artículo 138 de la LISLR establece:

El método del precio de reventa (resale price method) se basa en el precio al cual un producto que ha sido comprado a una parte vinculada es revendido a una parte independiente. Este precio de reventa es disminuido con el margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa, que representa la cantidad a partir de la cual el revendedor busca cubrir sus gastos de venta y otros gastos operativos y, obtener un beneficio adecuado tomando en cuenta las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos.

Este método se parece al CUP, pero a diferencia de éste, no compara los precios sino los márgenes de comercialización.

A continuación, se muestra un gráfico en el cual se establece el comportamiento para la determinación de los precios bajo este método:



Fuente: D´Arrigo (2003, p. 46)

La empresa vinculada “A” transfiere bienes y/o servicios a la empresa vinculada “B” a un margen controlado; esos mismos bienes y/o servicios son transferidos por la empresa vinculada “A” a una empresa no vinculada con un margen 2; esta misma situación ocurre entre una empresa no vinculada y la empresa vinculada “B” con un

margen 1, y para cerrar el ciclo se repite la transacción pero entre empresas no vinculadas por un margen 3. El margen bruto comparable surge del estimado de los márgenes 1, 2 y 3; y éste, al compararse con el margen controlado, determinará si las transacciones se efectuaron a un margen justo y razonable.

La base para este método es la similitud de funciones y riesgos y no la similitud de productos; sin embargo, entre mayor sea la similitud de los bienes y/o servicios, mayor confiabilidad tendrá el método, sobre todo cuando una de las partes utilice intangibles de valor o singulares.

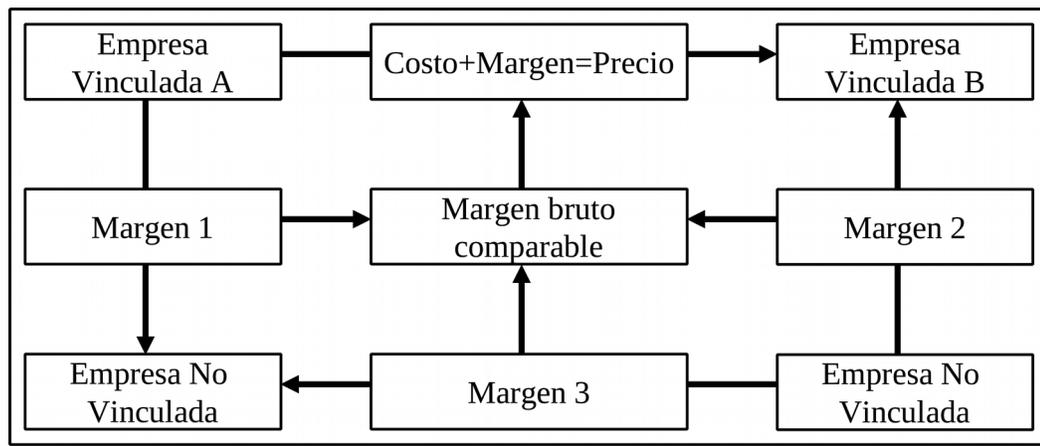
- Método del Costo Adicionado-MCA (Cost Plus Profit Method-CPLM). Este método consiste en el análisis del costo incurrido por un proveedor de bienes y/o servicios cuando realiza transacciones con empresas vinculadas, sobre el cual debe añadir un margen bruto de ganancia en condiciones de plena competencia. El margen de ganancia generado se basa en los siguientes atributos: Funciones realizadas, riesgos incurridos, activos intangibles empleados y complejidad de la fabricación. La LISLR establece en su Artículo 139 lo siguiente:

El método del costo adicionado (cost plus method) se basa en los costos en los que incurre el proveedor de estos bienes, servicios o derechos, en una transacción vinculada por la propiedad transferida o los servicios prestados a una parte vinculada, añadiéndose a éste un margen de utilidad, calculado sobre el costo determinado, de acuerdo a las funciones efectuadas y a las condiciones de mercado.

Este método es opuesto al mencionado con anterioridad, porque parte de que los costos están correctos y se va a determinar el precio al cual serán vendidos los bienes y/o servicios.

En el siguiente gráfico, se muestra el comportamiento que se observa en este método:

**Gráfico 3**  
**Método del Costo Adicionado**



Fuente: D´Arrigo (2003, p. 48)

La empresa vinculada “A” transfiere bienes fabricados y/o servicios a la empresa vinculada “B” a un precio controlado; esos mismos bienes y/o servicios son transferidos por la empresa vinculada “A” a una empresa no vinculada con un margen 1; esta misma situación ocurre entre una empresa no vinculada y la empresa vinculada “B” con un margen 2, y para cerrar el ciclo se repite la transacción pero entre empresas no vinculadas por un margen 3. El margen bruto comparable surge del estimado de los márgenes 1, 2 y 3; y éste, al compararse con el margen usado para establecer el precio controlado, determinará si las transacciones se efectuaron a un margen justo y razonable.

Los métodos que se encuentran en este grupo se caracterizan por estar basados en la similitud de los bienes y/o servicios transados; por lo tanto, estos atributos tienen mayor ponderación que las características propias de las partes relacionadas.

2. Métodos Basados en Beneficios. Conocidos como los métodos alternativos, porque son utilizados cuando los métodos tradicionales no pueden ser aplicados o cuando no generan resultados confiables. Este grupo se encuentra conformado por:

- Método de División de Beneficios-MDB (Profit Split Method-PSM). Utilizado para transacciones extraordinarias en las que no es posible segregar sus componentes, y para las cuales no hay transacciones comparables.

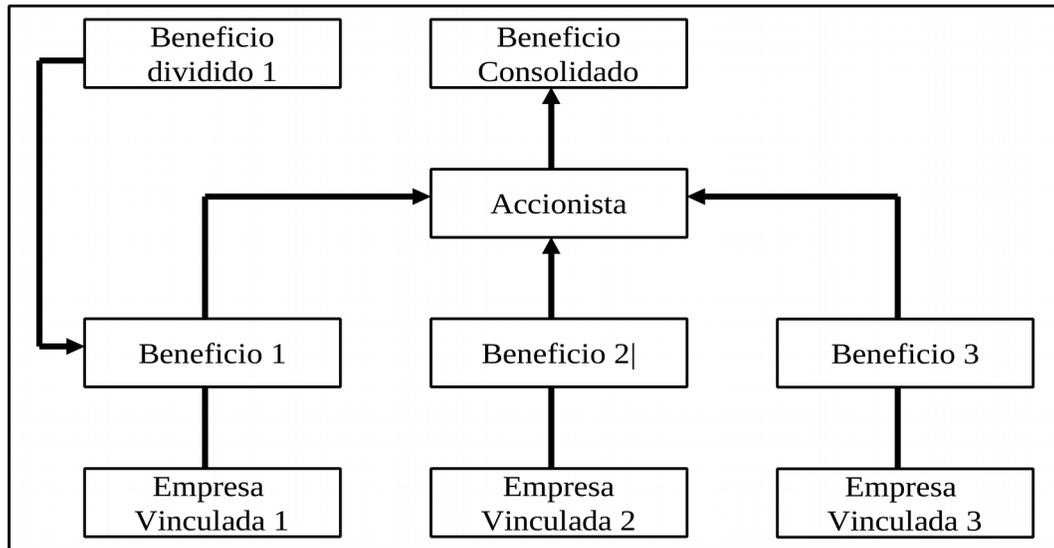
Parte de la determinación de las utilidades globales que se generan por transacciones entre compañías relacionadas, para luego distribuir las proporcionalmente entre las empresas que participaron. Esta proporción se asignará con base en las funciones, riesgos, activos, costos y gastos de las participantes. Así, el Artículo 140 de la LISLR establece:

El método de división de beneficios (profit split method) consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a los siguientes:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas involucradas en la operación.
- b) La utilidad de operación global, se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas.

Seguidamente, se mostrará un gráfico en el cual se visualice el método en estudio:

**Gráfico 4**  
**Método de División de Beneficios**



Fuente: D´Arrigo (2003, p. 53)

La empresa vinculada 1 reporta sus beneficios a la accionista, ésta los consolida con sus propios beneficios y con los de sus otras dos subsidiarias; posteriormente, los beneficios consolidados son divididos con base en atributos económicamente objetivos en forma proporcional. Si el beneficio dividido 1 es menor o igual al beneficio 1, se puede concluir que la empresa vinculada 1 ha cumplido con el principio de plena competencia.

- Método de Margen Neto Transaccional-MMNT (Transactional Net Margin Method-TNMM). Este método permite la determinación de los precios de transferencia, a través de la rentabilidad de empresas independientes en operaciones comparables. En el Artículo 141 de la LISLR se establece:

El método de margen neto transaccional (transactional net margin method) consiste en determinar en transacciones entre

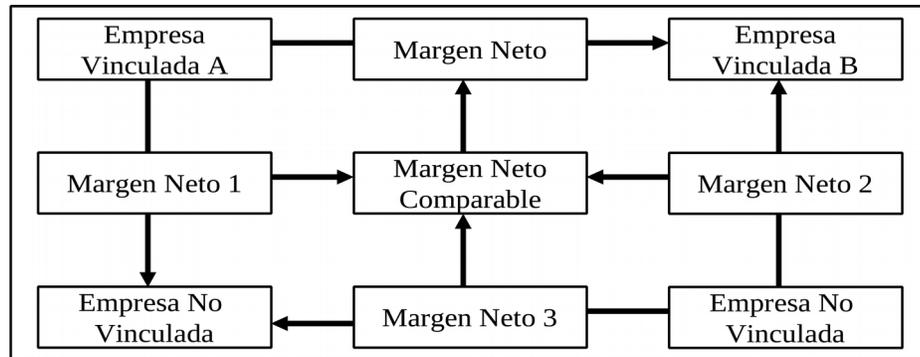
partes vinculadas, la utilidad de operación que hubiera obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

El siguiente gráfico muestra el comportamiento de las transacciones que este método utiliza:

La empresa vinculada “A” fabrica, distribuye, cede o vende bienes y/o presta servicios a la empresa vinculada “B” con un margen neto controlado; esos mismos bienes y/o servicios son transferidos por la empresa vinculada “A” a una empresa no vinculada con un margen neto 1; esta misma situación ocurre entre una empresa no vinculada y la empresa vinculada “B” con un margen neto 2, y para cerrar el ciclo se repite la transacción pero entre empresas no vinculadas con un margen 3. El margen neto comparable surge del estimado de los márgenes netos 1, 2 y 3; y éste, al compararse con el margen neto usado para establecer el precio controlado, determinará si las transacciones se efectuaron a un margen justo y razonable.

**Gráfico 5**

**Método del Margen Neto Transaccional**



Fuente: D´Arrigo (2003, p. 56)

Para determinar los márgenes netos, se hace uso de un conjunto de indicadores financieros, entre los más utilizados se encuentran: Rendimiento sobre activos operativos (ROA=utilidad de operación/activos operativos), margen de operación (utilidad de operación/ventas netas), razón berry (utilidad bruta/gastos de operación) y el costo agregado neto (CAN=utilidad bruta/costo de ventas)

### **Reparos Fiscales**

Los reparos fiscales se pueden presentar como consecuencia de un proceso de fiscalización; por lo tanto, no todas las fiscalizaciones terminan con la aplicación de un acta de reparo. Antes de explicar en lo que consiste el tema a tratar, es importante conocer lo que es una fiscalización.

Una fiscalización (la cual es aplicada por la Administración Tributaria) tiene como finalidad, comprobar la exactitud y veracidad de los datos contenidos en las declaraciones presentadas por el contribuyente; así como la de investigar la existencia y veracidad de los hechos imponibles.

Cuando de una fiscalización se genera un reparo, significa que el personal de la Administración Tributaria tiene una observación que hacerle al contribuyente, generalmente esto ocurre por un menor pago de impuesto al que se debía realizar; de ello se deduce que un reparo es un acto administrativo por cuyo intermedio la Administración Tributaria le formula a la empresa una reclamación formal, de naturaleza jurídica y de contenido eminentemente tributario, por el pago incompleto de algún tributo.

De acuerdo con el Artículo 7 de la Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos (LOPA) (1981), se define como acto administrativo, aquella “declaración de carácter general o particular emitida de acuerdo con las formalidades y requisitos establecidos en la ley, por los órganos de la administración pública”.

Por lo tanto, el acta de reparo fiscal es el documento a través del cual se materializa el acto administrativo, y se caracteriza por:

- Ser el resultado de la ejecución de las funciones de fiscalización e investigación ejercidas por la Administración Tributaria,
- Ser el acto administrativo de trámite a través del cual se deja constancia de la situación tributaria del sujeto pasivo fiscalizado. En ella se expresan las objeciones a la situación tributaria del fiscalizado durante el período de comprobación e investigación, y
- Hacer del conocimiento del contribuyente, los resultados de la fiscalización practicada.

Una vez que se recibe al acta de reparo se puede presentar una de las siguientes dos situaciones: 1) Que la empresa decida introducir un recurso jerárquico, ante el cual (con la documentación pertinente) busca que la Administración certifique que no ha incurrido en ningún error y que, por lo tanto, no procede; en el caso de que sea negativa la respuesta, el contribuyente tiene la posibilidad de presentar, ante un tribunal competente, el recurso contencioso tributario procedente; y 2) si decide no litigar, la empresa debe reconocer el reparo y disponerse a cancelar el monto allí establecido.

## **Bases Legales**

En esta sección, se hace referencia a la documentación legal que ampara a la investigación. Según Silva (2005, p. 24), es “la fundamentación legal que se refiere a la normativa jurídica que sustenta al estudio”.

En el caso de Venezuela, se encuentra determinado por el Artículo 2 del Código Orgánico Tributario (COT) (2001), el cual señala la jerarquía que se utiliza en el ámbito jurídico a través de la bien conocida pirámide de Kelsen, saber:

- Las disposiciones constitucionales. Éstas se encuentran determinadas por la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), máxima expresión legal en el ámbito venezolano, en la cual se encuentra todo el marco legal que determina la razón de ser de todos los demás documentos legales; en pocas palabras, es la columna vertebral que define al derecho venezolano.

- Los tratados, convenios o acuerdos internacionales celebrados por la República. En esta investigación, no se presenta ningún tipo de convenio celebrado por la República para tratar los precios de transferencia; mas es importante destacar, que a pesar de no ser tratados en la actual investigación, los convenios para evitar la doble tributación tienen su razón de ser en las transacciones internacionales celebradas por compañías vinculadas.

- Las leyes y los actos con fuerza de ley. En este contexto se presenta: 1) El Código Orgánico Tributario (COT) (2001); en él se encuentran las directrices aplicadas a la normativa jurídica tributaria; en el caso de la investigación en estudio, establece el procedimiento de la fiscalización, del recurso jerárquico, del recurso

contencioso tributario, entre otros aspectos de importancia; 2) Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos (LOPA) (1981); en ella se establecen todos los aspectos relacionados con la emisión de actos administrativos. Para la investigación será útil al tratar el tema de los reparos fiscales; 3) La Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISLR) (2007); ella contiene toda la normativa relacionada con los precios de transferencia, que se encuentran definidos como objeto de estudio

- Las reglamentaciones y demás disposiciones de carácter general establecidas por los órganos administrativos facultados al efecto, entre ellos: 1) Providencia 1.158 (2002), reglamenta la obligación de presentar la declaración informativa; 2) Providencia 2.424 (2004), modifica la Providencia 1.158 y establece la obligación de presentar declaración informativa, dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio fiscal; 3) Providencia 090 (2010), la cual establece el procedimiento para el cálculo y uso del rango de o intervalo de libre concurrencia. A pesar de que la LISLR posee un reglamento, el mismo no es de utilidad para la investigación, puesto que no contempla el objeto de estudio

### **Definición de Términos**

En él se engloban, todos aquellos términos que son claves para la investigación, a saber:

- **Commodities:** Bienes físicos como metales, químicos, granos, carnes y otros; susceptibles de ser transados en un mercado común de bienes similares.
- **Empresas Vinculadas (Empresas Controladas):** Operaciones ocurridas entre partes no independientes, en condiciones diferentes a las presentadas en el mercado.

Financieramente, son aquellas compañías que se encuentran poseídas en un porcentaje mayor al cincuenta por ciento de sus acciones, lo cual le permite a la empresa adquiriente (casa matriz), tener un control sobre la toma de decisiones de las mismas. (J. González).

- **Elusión Tributario o Fiscal:** Es la acción que permite reducir la base imponible mediante operaciones que no se encuentran expresamente prohibidas por disposiciones legales o administrativas.; por ende, es la reducción de la carga tributaria, sin transgredir la Ley. (Seniat)

- **Evasión Fiscal:** Es la acción u omisión dolosa, que viola las disposiciones tributarias con la finalidad de reducir total o parcialmente la carga tributaria en provecho propio o de terceros. (Seniat)

- **Globalización:** Intercambio comercial internacional de libre comercio entre las compañías.

- **Know-How:** referido a los procedimientos productivos y gerenciales propios de las compañías; son aquellos que definen su razón de ser y lo que las diferencia en el mercado.

- **Precios de Transferencia:** Representan los lineamientos internacionales aplicados por las autoridades tributarias de los países, con la finalidad de obtener la base gravable de las operaciones efectuadas entre empresas multinacionales para evitar la evasión y elusión fiscal.

**CAPÍTULO III**  
**METODOLOGÍA**  
**Tipo de Estudio**

De acuerdo con el nivel de conocimiento que pretendió alcanzar la investigadora, y en conjunción con la estrategia que se decidió usar para el desarrollo de la investigación, se pudo definir el tipo de estudio a utilizar, el cual se presenta en este capítulo, como una investigación mixta: Documental-De campo de tipo descriptiva.

La investigación documental, según Silva, L. (2005), se encuentra enfocada al desarrollo de una problemática que toma como base, no sólo los trabajos previos sino también aquellos datos divulgados, bien sea por medios impresos, audiovisuales o electrónicos; por su parte, Sabino, C. (2002, p. 64) refuerza esta idea señalando que es aquella investigación cuyos “datos a emplear han sido recolectados en otras investigaciones y son conocidos mediante los informes correspondientes.”

La investigación de campo, enfoca su interés en recoger la información de forma directa de la realidad.

La investigadora utilizó esta estrategia debido a las características del tema de investigación, las cuales se resumen en dos términos: Polémico y restringido; esto hizo necesario el recurrir no sólo a fuentes secundarias (las cuales son numerosas debido al gran número de investigaciones que se han realizado), sino que también se recurrió a la ayuda y el apoyo de especialistas expertos en la materia; encontrando de esta manera, la forma de solventar la problemática planteada.

En concordancia con lo señalado con anterioridad, se determinó el nivel de profundidad de la misma, el cual Méndez, C. (1998, p. 126) define apropiadamente, al establecer que el estudio descriptivo es aquel que “identifica las características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de la investigación”; por otra parte, Sabino (p. 43) complementó la idea al señalar que este tipo de nivel “utiliza criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando de este modo información sistemática y comparable con la de otras fuentes”.

Este tipo de estudio le permitió a la investigadora establecer las características que deben contener los informes de precios de transferencia, no sólo desde el punto de vista de los organismos que establecen los lineamientos a seguir, sino también, desde el punto de vista tanto de aquellas personas encargadas de realizar estos informes, como el de la entidad encargada de verificar si la(s) metodología(s) utilizada(s), es la adecuada para la asignación de los precios utilizados durante el intercambio de bienes y/o servicios entre las compañías relacionadas (en el caso de Venezuela, entiéndase como el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria –SENIAT-); todo ello, con la finalidad de analizar las características que se están presentando en los informes y que generan consecuencias fiscales negativas.

### **Método de Investigación**

Es definido por Zorrilla y Torres (1992) como la clave que le permitirá al investigador el acercarse a la verdad, a través de la relación que establezca entre el objeto de estudio y sus conocimientos. Por su parte, Méndez, C. (1998, p. 131) lo define como “el procedimiento riguroso, formulado de una manera lógica, que el

investigador debe seguir en la adquisición del conocimiento”. Esto permitió concluir que el método de investigación es un conjunto de procesos que conducen a la búsqueda de la verdad.

Existen diversos métodos para lograr el desarrollo de una investigación, dentro de los cuales fueron utilizados: La observación, la inducción, el análisis y la síntesis.

Se entiende por método de observación, aquél que es utilizado a través de los sentidos del investigador, con la finalidad de captar todos aquellos detalles que no pueden ser plasmados en textos, y que tienden a ser variables dependiendo del entorno en el cual se relacione; a pesar de ello, es un método muy útil que marca la diferencia; no en vano, Méndez (p. 133) lo define como: “El proceso mediante el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes en la realidad por medio de un esquema conceptual previo y con base en ciertos propósitos definidos generalmente por una conjetura que se quiere investigar”. Se aplicó en la presente investigación, cuando se realizaron las diversas entrevistas al personal especializado y cuando se estuvo en contacto con profesionales que laboran en empresas transnacionales.

Por su parte, el método inductivo, es aquel que llevó a la investigadora a ir de lo particular a lo general; esto significa, que del estudio de casos particulares, se establecieron conclusiones y recomendaciones que ayudaron a todas aquellas empresas que manejan los precios de transferencia, al mejoramiento de sus informes. Por esta razón, Zorrilla y Torres (p. 37) señalan que “es el camino que se sigue, partiendo de los enlaces observados entre los hechos particulares, para llegar a encontrar las relaciones universales”.

En esta investigación se definieron como hechos particulares, todos aquellos casos que fueron estudiados en empresas que realizan informes relacionados con el análisis y la determinación de los precios de transferencia; además, de toda la información que se pudo obtener de entidades que fueron fiscalizadas por el SENIAT en este aspecto.

El análisis como método es el estudio detallado de las partes que componen a un todo; y esto se observó en la presente investigación, al realizar el estudio de la estructura de los informes de los precios de transferencia, lo cual requirió el observar y examinar cada una de las fases que lo componen. Paralelamente, y al mismo ritmo, se tiene la síntesis, que bien puede ser definida como el elemento clave que reunió las ideas que se generaron por la aplicación del método analítico, puesto que fue aquel que englobó al sistema de relaciones que se determinó; en el caso de la investigación presentada, corresponde a la opinión que dio la investigadora sobre la estructura del informe como un todo.

La compleja relación entre ambos métodos no puede estar mejor expresada que en la palabras de Zorrilla y Torres (p. 37) al afirmar que “sin el análisis, el conocimiento se hace confuso y superficial. Sin la síntesis, el conocimiento es incompleto”.

### **Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información**

Una vez que la investigadora definió los objetivos a estudiar y determinó las variables que caracterizaron a la investigación, procedió a determinar las técnicas e instrumentos que le permitieron obtener los datos que necesitó de la realidad.

Zorrilla y Torres (1992) definen a las técnicas como el conjunto de procedimientos referidos a la acción, con la finalidad de recolectar la información necesaria y así elaborar los instrumentos; por su parte, Sabino (2002, p. 99) define como instrumento de recolección de datos, “cualquier recurso de que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información”.

De acuerdo con lo anterior, se puede observar, la estrecha relación que existe entre las técnicas y los instrumentos; tan estrechas son, que se podría decir que existe una relación de interdependencia.

Las técnicas le permitieron a la investigadora, según Zorrilla y Torres (p. 66): “a) Contribuir al logro de los objetivos de la investigación emprendida; b) permitir la obtención, control y verificación de la información, de manera ordenada y regular, y c) permitir relacionar los datos obtenidos con proposiciones más generales”.

El tipo de investigación que decida aplicar el investigador, es fundamental para el establecimiento de las técnicas y de los instrumentos a utilizar; es por ello, que basado en lo desarrollado por la investigadora, se utilizaron las siguientes técnicas: La observación documental y la entrevista no estructurada e intencional a expertos.

Sabino, C. (1992, p. 146) dice que la observación “consiste en el estudio sistemático de nuestros sentidos orientados a la captación de la realidad que queremos estudiar”; a su vez, Zorrilla y Torres (p. 67) señalan que “ayuda al investigador a discernir, a inferir, a establecer hipótesis y buscar pruebas”. Teniendo una idea de lo que es la observación, se puede mencionar a la observación documental, como aquella que consiste en la revisión de todo aquel material de apoyo bibliográfico, que

le sirvió a la investigadora, para obtener la información necesaria que le permitió solventar la problemática planteada.

Dentro de la observación documental se aplicó:

- La lectura,
- El subrayado,
- El resumen; el cual puede ser simple (expresado a través de ideas) o analítico (el cual consiste en la construcción de bloques de información, que contengan en detalle, lo observado), y por último,
- El fichaje.

Los dos primeros elementos mencionados con anterioridad, se apoyaron en la documentación bibliográfica sobre precios de transferencia y reparos fiscales que localizó la investigadora; como algunos se obtuvieron a través de la Internet, fueron archivados en carpetas electrónicas, constituyendo en este caso el instrumento a utilizar.

Cuando se hace mención al resumen, se utilizó como instrumento el cuaderno de observación, el cual le permitió a la investigadora, anotar todas las observaciones que consideró fundamentales, evitando de esta forma, el riesgo de la fuga de información. Ésta fue aplicable, tanto a la información que se tomó de la realidad, como a la información que se obtuvo a través de las fuentes documentales.

Por último, se tienen las fichas, instrumento característico del fichaje, las cuales sirvieron para anotar las ideas fundamentales y relevantes que la investigadora encontró a lo largo de la revisión bibliográfica.

La otra técnica a utilizar fue la entrevista, la cual es definida por Zorrilla y Torres (pp. 69-70) como “una interrelación entre el investigador y las personas que componen el objeto de estudio”; a su vez, Sabino (pp. 153-154) ratifica que “es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una indagación”.

Como se señaló en un inicio, la entrevista fue no estructurada e intencional a expertos, lo cual implicó que fue aplicada a los especialistas en materia de precios de transferencia; entiéndase, tanto a profesionales que laboran en el Seniat, como aquellas personas conocedoras del tema y que pudieron brindar un valor agregado a la investigación.

El instrumento a utilizar fue la pauta de entrevista; ella constó de una lista de contenidos que expresaron aquellos términos fundamentales de los cuales requirió conocer la investigadora; esto se hizo con la finalidad de no pasar por alto tópicos que fueron de gran ayuda para la investigación.

### **Técnicas de Análisis de la Información**

Son definidas por Sabino, C. (2002) como aquellas que posibilitan la acción de organizar y poner en orden todo el cúmulo de información recaudada por el investigador.

La aplicación de estas técnicas dio como resultado la obtención de todas aquellas conclusiones y recomendaciones necesarias para la investigación; puesto que se encargaron de agrupar toda aquella información recolectada a lo largo del camino transitado por la investigadora; y esto, a su vez, no sólo permitió el análisis, sino que también habilitó la posibilidad de plasmar los datos que se obtuvieron, como un todo estructurado.

De acuerdo con lo observado en las técnicas e instrumentos para la recolección de información, es de notar que la información que se obtuvo no pudo ser cuantificada, debido a que se caracterizó por ser una información cualitativa. Esta masa de información, en conjunción con el conocimiento de la investigadora, permitió la obtención de respuestas a cada uno de los objetivos planteados, para que unidos, generaran las respuestas al problema en torno al cual giró la investigación.

Lo primero que se realizó fue el ordenamiento de esta información, con la finalidad de efectuar sobre ella, según Sabino (p. 130), “una inspección sistemática y profunda”. Cabe destacar que este ordenamiento se efectuó de acuerdo con los criterios establecidos por la investigadora inicialmente.

Una vez agrupada la información, se procedió a cotejarla y a evaluarla, a efectos de determinar la fiabilidad de la misma. Entre aquellas que no existieron disparidades relevantes, se infirió lo que ellas expresaron y se redactaron notas donde se resumieron los hallazgos; por su parte, aquellas que presentaron diferencias al compararlas, fue importante la evaluación por parte de la investigadora de los datos recaudados, con la finalidad de determinar, si no se cometió algún error al recolectar la información. Ante esta problemática, Sabino (p. 135) señala que “será conveniente evaluar el grado de confianza que merece cada fuente, teniendo en cuenta su seriedad,

sus antecedentes y referencias y toda otra información que pueda resultar de valor al respecto”.

Una vez concluido el proceso, se pasó a la síntesis, el cual vino a ser el paso final de la investigación, porque a través de su aplicación, se obtuvieron todas las conclusiones que englobaron en sí, todo el cúmulo de información que se fue recolectando a lo largo del trabajo.

## **CAPÍTULO IV**

### **PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Este capítulo se encuentra conformado por los resultados obtenidos después de la aplicación de las técnicas y procedimientos pautados para el desarrollo de la investigación; es por ello que Sabino, C. (2002, p. 133) lo señala como “el procesamiento que implica la agrupación de las partes analizadas en unidades coherentes”.

De acuerdo con lo señalado con anterioridad, este capítulo se encuentra dividido en dos partes; la primera de ellas, denominada “Estructura del Informe de Precios de Transferencia y los Causales de Reparo”, la cual conlleva el cumplimiento de los dos primeros objetivos específicos, se encarga de describir no sólo la estructura del informe de los precios de transferencia de acuerdo con la realidad venezolana, sino que también señala las debilidades en las cuales puede incurrir el contribuyente en su elaboración, y que conlleva a la Administración Tributaria al levantamiento de reparos cuando realiza fiscalizaciones en esta materia; la segunda parte, denominada “Características de los Informes de Precios de Transferencia que Conllevan a Reparos Fiscales”, se encarga de dar cumplimiento al tercero de los objetivos específicos, y señala los errores en los cuales han incurrido los contribuyentes fiscalizados al realizar sus estudios de precios de transferencia, y que los ha llevado a erogar no sólo el impuesto dejado de cancelar, sino también la multa que implica el haber omitido el ingreso al Estado y los intereses moratorios.

## **Estructura del Informe de Precios de Transferencia y los Causales de Reparo**

El análisis de los precios de transferencia debe iniciarse recolectando información sobre la actividad del contribuyente y sobre el establecimiento de las partes vinculadas (su posición con respecto a la casa matriz, o con respecto a las subsidiarias que la componen, si se diese el caso de estar ante la presencia de la compañía principal), así como toda la información económica que permita fundamentar y soportar las decisiones que se tomen al establecer los precios que serán utilizados en las transacciones con compañías relacionadas.

Para esto, se hace necesario conocer tanto la estructura mundial del grupo como la descripción del negocio y del tipo de operaciones que realiza; todo ello con la finalidad de determinar no sólo el tipo de bienes y/o servicios que son intercambiados sino también las características que rodean a este tipo de transacciones, puesto que de acuerdo con la diversidad de las opciones presentadas, el análisis puede presentar variaciones.

El primer soporte que se obtiene a los efectos de este análisis, es el organigrama de la organización; a través de él (y después de determinar las partes vinculadas con las cuales el contribuyente mantiene relaciones comerciales), se pueden establecer con claridad las características que determinan cada operación, las cuales son fundamentales para obtener la información necesaria que servirá de base para el establecimiento del precio de cada transacción; en forma paralela, se puede establecer un diagrama de flujo que ilustre las actividades realizadas entre relacionadas.

Es importante destacar que un fiscal puede realizar un breve análisis de las características impositivas que presentan los países en las cuales se encuentran las

vinculadas, con la finalidad de evaluar el grado de evasión y/o elusión fiscal que se puede presentar en un momento determinado, permitiéndose de esta forma, el estar alerta a determinados intercambios comerciales.

Una vez realizado el análisis funcional primario, se pueden conocer todos los elementos necesarios para empezar a realizar el análisis correspondiente a los precios de transferencia; por lo tanto, el próximo paso a seguir es el establecimiento de la empresa a examinarse, bien puede ser aquella que determina los precios de transferencia o su co-contratante, esta decisión dependerá del grado de confianza que brinde la información que se pueda obtener de cada una de ellas, siendo elegida aquella cuyos datos permitan un análisis más sencillo, completo y con la menor utilización de ajustes posibles.

Luego de elegida la empresa que será objeto del análisis, se hace necesario analizar el Principio de Plena Competencia (Principio Arm's Length), y para ello se debe empezar por establecer las razones que permitan examinar los elementos comparables.

Se entiende como elementos comparables, aquellas empresas independientes que serán tomadas de referencia para realizar el estudio de los precios de transferencia; a pesar de entenderse como algo sencillo, la elección de las mismas no lo es, y esto ocurre porque lo que permite a una compañía independiente ser una opción para poder clasificar como comparable de otra, es que sus condiciones generales sean adaptables, en su mayoría, a las mismas actividades que realiza el ente bajo estudio, o si, en su defecto, posee características disímiles, puedan ser solventadas a través de la aplicación de ajustes razonables.

Lo ideal es poder contar con empresas independientes que se encuentren establecidas en el país, puesto que con ello, se estabilizarían muchos factores económicos y permitiría la menor aplicación de ajustes; pero casi la totalidad de los estudios no tienen este privilegio, es por ello que se eligen compañías foráneas que tengan un alto grado de adaptabilidad.

El primer paso para elegir los comparables, empieza con la búsqueda de las empresas públicas afiliadas al Securities and Exchange Comisión (SEC) de los Estados Unidos, y para asegurar una elección integral de posibles comparables, se extiende la búsqueda en las siguientes bases de datos: Ernst & Young Global Power CPM (integra la base de datos de Compustat), Moody's, Disclosure y Research Insight (compila información financiera recopilada por la Estándar and Poor), entre otros.

Para la Administración Tributaria, la elección del comparable debe estar lo suficientemente soportada como para convencerse de que la decisión tomada ha sido la correcta; pero puede ocurrir que el fiscal evaluador decida cambiar el elemento comparable por no encontrarse convencido del estudio realizado por el contribuyente, pudiendo caer en el error de no elegir el más adecuado, perjudicando al ente fiscalizado; la única forma de defensa consiste en el soporte debidamente fundamentado de la elección realizada.

Para la elección de la o las compañías que serán establecidas como comparables, es necesario realizar los siguientes análisis:

a) Análisis de las características de las propiedades y/o servicios

Dentro de las transferencias que se pueden celebrar entre compañías relacionadas, se pueden presentar: Intercambio de bienes tangibles, intercambio de bienes intangibles e intercambio de servicios.

Cada uno de ellos cuenta con una serie de características que permiten el establecimiento de una conexión que puede ir de lo sencillo a lo complejo, pero la relación no sólo se avoca a la semejanza de los elementos objeto de transferencia, sino que también va a depender del método que se utilice para verificar si el precio utilizado es razonable; a pesar de ello, existen métodos que pueden ser aplicados a distintos bienes y/o servicios, como también los hay que sólo son aplicables a uno de ellos, lo cual significa que de una u otra forma, todo se va a resumir en la característica que posea el elemento transferido.

Las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela, suelen realizar todos los tipos de intercambios, entre los cuales se mencionan los siguientes:

- Compra de mercancía para la reventa (se está ante una transacción con un bien tangible): esto puede ser por dos motivos: Que no sean producidos en el país, o si lo son, la producción no abastece el mercado interno. Esta opción hoy en día es muy problemática para los empresarios y por ello se convierte en una posible vía de evasión o elusión fiscal; ya que si la cantidad de material a importar llega a ser mayor a lo que se tiene planificado vender, la exposición monetaria se incrementa (incrementándose de esta forma la pérdida cambiaria), todo esto como consecuencia de estar bajo un régimen de control cambiario. Una opción tentadora, puede ser la venta de esta mercancía a un precio menor que el establecido en el mercado; por esta

razón, se convierte en objeto de análisis detallado para un fiscal, y con mayor razón este tipo de transacciones debe estar debidamente soportada para demostrar lo contrario.

- Adquisición del Know-How (se está ante una transacción con un bien intangible): Los bienes que se encuentran en esta clasificación, suelen ser problemáticos al momento de encontrar un elemento comparable, porque es poco común que una compañía ceda a un tercero un bien intangible; por ello, este tipo de operaciones se realiza con métodos que no se basan en las características de los bienes que se encuentran en estudio, sino en las utilidades. En Venezuela, existen medidas para controlar este tipo de operaciones; en el caso del Know-How (relacionado con la transacción en la cual no sólo se traspasa la marca del producto sino también la fórmula para hacer el producto), debe ser reportado ante la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEEX). El contrato entre las partes debe ser específico en cuanto a los cálculos, las condiciones y el(los) tipo(s) de producto(s) a fabricar; también debe demostrarse la existencia de la contraparte, y esto se obtiene a través de una constancia de domicilio por parte del Gobierno en el cual se encuentre la relacionada. En estos casos, un fiscal puede verificar tanto el cumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato como los elementos iniciales tomados para celebrar la operación, los cuales deben ser coherentes y fundamentados.

- Servicio Técnico: Este tipo de operación suele ser común, puede presentarse cuando se ha efectuado el traspaso de un bien intangible (como el Know-How) o una maquinaria. Muchas veces este tipo de servicios no suelen plasmarse en contratos, y hasta se puede llegar al punto de no facturarse; por ello, los fiscales se mantienen alerta ante estas situaciones, mucho más cuando en la LISLR (2007) se especifica que para deducir el gasto correspondiente a un servicio técnico adquirido en el extranjero, se debe demostrar que el mismo no es prestado en el país.

A pesar de lo comentado con anterioridad, existen muchos factores inherentes a los bienes y/o servicios analizados que no pueden ser omitidos al momento de buscar el elemento comparable; por ello, el contribuyente debe estar al tanto de cada detalle, puesto que la ausencia de alguno puede influenciar notoriamente en los resultados que se obtengan.

Como la revisión de los precios de transferencia por parte de la Administración Tributaria venezolana (SENIAT) es reciente comparado con otros países (al igual que su incursión en el marco legal venezolano), cabe la posibilidad de que no estén lo suficientemente diestros (debido a que están en pleno proceso de aprendizaje y adicionando el hecho de ser un tópico complejo y altamente subjetivo); por esta razón, los contribuyentes deben tener la documentación que les sirvió de soporte para el establecimiento de los precios lo más detallada posible.

#### b) Análisis Funcional

Para poder conseguir una compañía o conjunto de compañías que puedan servir de elementos comparables a efectos de realizar el estudio de precios de transferencia, es necesario evaluar las funciones que desempeñan los involucrados en las operaciones realizadas (tanto entre vinculadas como entre independientes), qué tipos de riesgos son asumidos, qué tipos de activos se poseen, la frecuencia y naturaleza de las operaciones, así como la capacidad jurídica de los involucrados, por mencionar algunos.

Actualmente, es un poco complicado conseguir una compañía extranjera que iguale alguna de las condiciones económicas en las cuales se desenvuelven las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela; lo cual genera como consecuencia, la aplicación de ajustes que permitan adaptar la situación.

Por mencionar algunas condiciones, se tiene el actual control cambiario, en el cual hay que esperar como mínimo de treinta a ciento veinte días (o más) para la liquidación de las divisas que serán utilizadas en el pago de las compras realizadas en el extranjero, y que para un grupo de ellas, provienen de empresas vinculadas. A esto se suman dos factores: 1) cada día la exigencia de documentación y permisología es mayor y 2) los tiempos para su entrega son reducidos; como consecuencia de esto, el riesgo financiero se ve incrementado en forma importante a través de las pérdidas cambiarias, puesto que las empresas se ven forzadas a utilizar otra metodología legal de pago fuera de CADIVI (Sitme, compra/venta de bonos de la República, por mencionar algunos), afectando notoriamente el resultado del ejercicio.

Otro aspecto es que, aproximadamente, el cuarenta por ciento de los precios de algunos productos se encuentran regulados; aquellas compañías cuyos productos se encuentren en este renglón, se ven afectados diariamente por el crecimiento de sus costos, minorando el margen de ganancia que muchas veces suelen convertirse en pérdidas.

Situaciones como las mencionadas con anterioridad y que hoy por hoy forman parte del acontecer diario de los empresarios venezolanos, complica la elección de un elemento comparable, además de estar conscientes en la utilización de ajustes que permitan llevar a una situación lo más equilibrada posible que permita el establecimiento del precio a utilizar.

Por su parte, las funciones y las actividades que ejecutan las compañías transnacionales ubicadas en Venezuela, pueden sufrir modificaciones que normalmente no se harían, por ejemplo: Cambios en la forma de llevar operaciones como diseño, fabricación, empaque, publicidad, transportación, financiamiento y administración, por mencionar algunos.

Todo lo anterior permite concluir que el contribuyente debe estar atento y ser muy cuidadoso con los análisis realizados y nuevamente se hace énfasis en la documentación recolectada para soportar las decisiones, porque sólo esto puede servirle de defensa en caso de reparos efectuados por la Administración Tributaria.

Por otro lado, los fiscales se apoyan en estas situaciones para ser exhaustivos y valerse de la ausencia de criterios y documentación por parte del contribuyente para levantar reparos; más cabe destacar, que por lo complicado del panorama y lo reciente de la entrada en vigencia de esta normativa, se puede caer en errores causados por inexperiencia o por falta de claridad al momento de realizar los estudios.

#### c) Análisis de los Términos Contractuales

Cuando se realiza un análisis para elaborar un informe de precios de transferencia, es importante estar consciente de que las compañías relacionadas no sólo plasman sus transacciones en contratos, sino que muchas veces suelen estar contenidas en los lineamientos de la empresa, o hasta en forma tácita.

Debido a que son compañías del grupo, muchas veces suelen hacer concesiones que pueden llevar a modificar los precios y las condiciones establecidas para solventar la situación de alguna de las empresas en un determinado momento.

Este tipo de acontecimientos, deben ser tomados en cuenta para realizar los ajustes necesarios que conlleven a realizar un mayor acercamiento a la realidad de las operaciones celebradas entre relacionadas con respecto a la ocurrida entre una compañía independiente y sus clientes.

Nuevamente el análisis funcional se convierte en una herramienta fundamental para la elaboración de este estudio, porque debido a él es que se pueden descubrir situaciones y elementos que no se encuentran plasmados en los contratos celebrados y que por ello muchas veces no son tomados en consideración, trayendo como consecuencia la toma de decisiones sobre una base errada que puede terminar en el pago de una mayor cantidad de impuesto en un momento no planeado, con multa e intereses moratorios.

d) Análisis de las circunstancias económicas o de mercado.

Como se mencionó en uno de los tópicos anteriores, Venezuela en estos momentos está transitando por un período en el cual las condiciones económicas se encuentran extremadamente controladas, evitando de esta forma que el mercado actúe con normalidad; esto hace que las condiciones para realizar este estudio tengan que ser cuidadosamente analizadas y que los riesgos sean mayores.

Una de las condiciones analizadas es el elemento riesgo país, el cual se evalúa desde dos puntos de vista: El que afecta el valor de la moneda extranjera en transacciones internacionales y el que afecta la posibilidad de convertir las utilidades en países extranjeros a la moneda local de la empresa multinacional.

En los últimos años, el riesgo país se ha venido incrementando con respecto a otros países, y se ha debido al comportamiento evidenciado en el tipo de cambio desde el año 2003, el cual se mantuvo constante hasta el mes de Enero del año 2010 y posteriormente cambió a una tasa de cambio dual igual a Bs. 2,60 por dólar y Bs. 4,30 por dólar (la asignación del tipo de tasa dependía del bien y/o servicio que se deseara importar), y que en Enero del año 2011 fue eliminada esta modalidad para conservar sólo la tasa de Bs. 4,30 por dólar. Esto ha afectado la balanza de pago del país, lo cual

implica que las reservas internacionales se han visto mermadas por la utilización de una parte de ellas al financiamiento del gasto público y de los planes del Estado.

Por otra parte, este análisis se ve influenciado por el mercado geográfico en el cual se desenvuelve la compañía relacionada que es objeto de estudio.

Venezuela, es un país cuya ubicación geográfica le beneficia, puesto que establece frontera con el mar Caribe, Colombia, Brasil y Guyana; permitiéndose de esta forma tener una amplia variedad de receptividad comercial y competitividad. A pesar de ello, en este estudio también se deben tomar en cuenta los niveles de oferta y demanda, la disponibilidad de bienes y/o servicios sustitutos y el poder de compra de los consumidores, por mencionar algunos.

#### e) Análisis de las Estrategias de Negocios.

A veces, las estrategias de negocios que son asumidas por un grupo multinacional tienden a estar alejadas de los precios razonables que son determinados por el principio de plena competencia, pero muchas de ellas tienen su razón de ser; por ejemplo: Si un producto desea ser incorporado en el mercado venezolano, éste se hará en forma paulatina y a un precio competitivo, de tal manera que se pueda estudiar el comportamiento del mercado y, por ende, el de sus consumidores; pero se puede encontrar una barrera cuando se observa que este producto al poco tiempo es incorporado en el listado de los bienes con precios controlados. Por supuesto, este tipo de situaciones son factibles de ocurrir actualmente, y esto traería como consecuencia una variación atípica entre el análisis de los ingresos a percibir que se tenían presupuestados y los que se estarían recibiendo; a lo cual se verían en la obligación de realizar los ajustes pertinentes que adecuen la situación.

Ante esta situación, la Administración Tributaria venezolana tiene que estar consciente de que no fue una decisión tomada deliberadamente por la compañía, sino que se presentó como un acontecimiento no planificado; lo importante en este tipo de casos, es verificar que se realicen los correctivos necesarios para ajustar las transacciones realizadas y que ni el fisco ni la empresa salgan perjudicados.

Realizar este tipo de análisis en Venezuela es complejo, porque continuamente se está ante la presencia de la incertidumbre; aun así, las inversiones siguen a un menor ritmo y tomando previsiones sobre diversos escenarios, con la finalidad de evitar situaciones imprevistas.

### **Características de los Informes de Precios de Transferencia que conllevan a Reparos Fiscales.**

Conforme a la investigación y a las entrevistas realizadas, las dos principales razones por la cual se levantan reparos en materia de precios de transferencia son:

1. La elección de las comparables
2. Ajustes realizados

Como se mencionaba con anterioridad, la selección de los comparables debe realizarse cuidadosamente y con fundamentos bien soportados, puesto que dependiendo del tipo de industria sobre la cual se esté realizando el estudio pueden variar las condiciones entre ellas; unas pueden ser muy parecidas en la primera revisión pero posteriormente cuando se les analiza ser distintas en esencia.

Cuando se eligen los comparables, no sólo se deben tomar en cuenta los elementos que componen su análisis funcional, sino también las razones financieras derivadas de sus Estados Financieros Auditados, ya que basándose en ellos, se realizan una cantidad considerable de ajustes a efectos de hacer comparables las compañías seleccionadas.

Los aspectos más controversiales en el tema de los precios de transferencias son:

- Nivel apropiado de agregación (entre diferentes tipos de transacciones)
- Uso de comparables con pérdidas
- Usos de promedios multi-anales
- Uso de comparables secretos
- Tratamiento de la propiedad Intelectual
- Inconsistencias entre forma (acuerdos intercompañía) y sustancia (forma de documentar las transacciones en Estudios e Precios de Transferencia)

Adicionalmente, se observó que las principales operaciones en las cuales la Administración Tributaria ha efectuado reparos son:

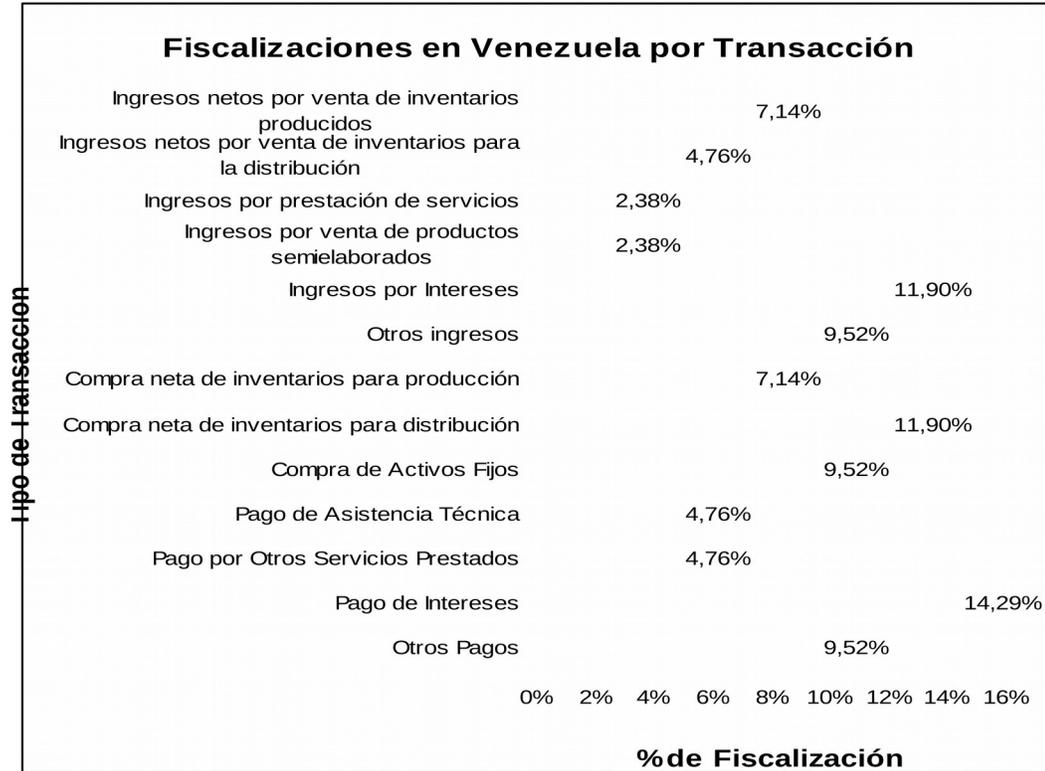
- Diferencias en las tasas de intereses derivadas de los préstamos otorgados por vinculadas (distintas a las aplicadas en el mercado)

- Cambios de metodología
- Omisión de ingresos operacionales y extraordinarios
- Deducibilidad del gasto por concepto de intereses
- Cargos por servicios intragrupo

A continuación se anexa gráfico en el cual se puede observar la proporción en la cual la Administración Tributaria ha fiscalizado los distintos tipos de transacciones:

**Gráfico 6**

**Fiscalizaciones en Venezuela por Transacción**



Fuente: Espiñeira, Sheldon y Asociados

Como se puede observar, la transacción más revisada han sido por concepto de intereses; esto debido al incumplimiento por parte de los contribuyentes al Art. 118 de la LISLR (2007) referente a la subcapitalización, el cual señala:

Los intereses pagados directa o indirectamente a partes vinculadas serán deducibles si el monto de las deudas contraídas directa o indirectamente con partes vinculadas, adicionadas con el monto de las deudas contraídas con partes independientes, no exceda del patrimonio neto del contribuyente.

Adicionalmente, se anexa un cuadro, en el cual se pueden visualizar varios casos producto de las fiscalizaciones realizadas desde el 2006:

**Gráfico 7**  
**Fiscalizaciones en Venezuela – Casos**

Sector	Año	Monto en Bs.F.	Monto en USD	Transacciones
Petróleo	2006	38.100.000	17.720.930	Gastos por Intereses
Petróleo	2007	1.952.369	908.079	Asistencia Técnica
Automotriz	2007	978.200	454.977	Importación de PT Importación de P Semi T
Farmacéutico	2009	36.587.156	17.017.282	Importación de PT Exportación de PT
Automotriz	2009	13.436.995	6.249.765	Importación de PT Importación de P Semi T
Alimentos	2009	15.736.461	7.319.284	Gastos por Intereses con Paraísos Fiscales Gastos por Regalías Exportación de PT
Automotriz	2010	27.471.276	6.388.669	Importación de PT Importación de P Semi T Exportación de PT
Alimentos	2010	185.917	43.237	Ingresos por Intereses Exportación de PT
		<b>134.448.374</b>	<b>56.102.222</b>	

Fuente: Espiñeira, Sheldon y Asociados

En algunas oportunidades, pueden existir otros elementos que componen la información transaccional y pueden crear distorsiones entre las empresas comparables y la compañía en estudio; es por ello, que las mismas deben ser:

1. Insignificantes en su impacto sobre los precios; e
2. Identificables y cuantificables.

Por ello, se procederá a señalar tres clasificaciones a través de las cuales se visualizan los diversos ajustes que son realizados, con la finalidad de cumplir con los lineamientos anteriormente establecidos; a saber:

- Ajustes determinados por el contribuyente.-

Denominados de esta forma, porque son aquellos en los cuales no ha intervenido la Administración Tributaria. Se clasifican en: a) Compensatorios e b) Intencionales.

a) Los compensatorios, consisten en llevar las transacciones realizadas a precio de mercado; aunque difiera del precio efectivamente pactado entre vinculadas.

b) Los intencionales se presentan, cuando una vinculada compensa los beneficios recibidos de una empresa del grupo, con los beneficios proporcionados a esa empresa.

- Ajustes determinados por la Administración Tributaria

Pueden ser aplicados únicamente a la parte vinculada en estudio (contribuyente), sin que exista una contraparte a dicho ajuste, o pueda ser compensado.

a) Primarios: aquellos determinados en primera instancia, y cuyos ajustes modifican la asignación de utilidades gravables de un grupo multinacional para fines fiscales (presentación de declaración sustitutiva). Evitan la doble imposición.

b) Secundarios: son los ajustes que se pueden generar a partir de una transacción secundaria. Evitan la evasión de impuestos.

- Ajustes de capital

Son aquellas, que buscan controlar los efectos financieros de las diferencias que surgen entre la empresa examinada y las empresas comparables, esto a nivel de: Cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios.

Por ejemplo: Cuando una empresa proporciona un plazo de pago mayor al establecido por la industria, está otorgando un beneficio de crédito al comprador; sin embargo, el otorgamiento de dicho crédito, implica un costo de oportunidad para el vendedor por el ingreso diferido; lo cual implica que es probable que la empresa esté recuperando el costo asociado con el crédito, a través de precios elevados, lo cual incrementa los ingresos. De esta manera, se puede deducir que los ingresos estarían compuestos por: a) precio de venta del producto y/o servicio y b) el costo de oportunidad del ingreso diferido.

La eliminación de estas distorsiones, son fundamentales al momento de realizar una comparación adecuada.

El monto de los reparos realizados por este concepto, pueden llegar a ser muy onerosos; de allí el cuidado que se debe tener al realizar estos análisis y el poseer la documentación que no sólo soporte la operación sino que sea difícil de refutar ante una fiscalización.

Por otra parte, en lo que respecta a la revisión del cumplimiento de los deberes formales, no se han levantado procedimientos administrativos por este tema. Los fiscales entrevistados señalan que los contribuyentes son muy cuidadosos con el

cumplimiento de los Arts. 169 y 170 de la LISLR; puesto que las multas generadas por estos conceptos son cuantiosas, van desde las 5 UT hasta 2.000 UT.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

Uno de los aspectos notorios de esta investigación es el hecho de que Venezuela es un país que recientemente incorporó en el Sistema Tributario Nacional la normativa de los precios de transferencia; este hecho permite dilucidar muchos elementos que son palpables en la actualidad; por mencionar algunos: El desconocimiento práctico del tema por parte del personal de la compañía que debería estar implicado en la realización del estudio de los precios de transferencia; la reciente y, por lo tanto, apresurada preparación de un grupo de fiscales encargados de verificar los datos que se obtienen para determinar el acogimiento por parte de las compañías transnacionales ubicadas en Venezuela de los precios de transferencia al principio de plena competencia y la poca importancia que hasta el año pasado se le daba a este tópico, entre otros aspectos que denotan que aún se tiene mucho camino por recorrer.

Los informes que se realizan para determinar los precios de transferencia siguen el patrón dado por la OCDE, pero como la esencia de los mismos es tan variable y particular, se hace necesario un esfuerzo adicional para demostrar la veracidad de que las transacciones realizadas con compañías vinculadas se encuentran dentro del rango establecido

Particularmente hoy en día, se hace necesario que el personal se identifique con la realización de esos estudios, ya que son ellos los que viven diariamente el acontecer de las transacciones que se celebran entre las empresas del grupo; son ellos quienes poseen información valiosa que puede cambiar el rumbo del estudio para adaptarlo mucho más a los precios que las fuerzas del mercado establecen entre partes independientes.

Muchas de las fallas que cometen las empresas transnacionales ubicadas en Venezuela se relacionaron con no documentar adecuadamente las transacciones realizadas con empresas vinculadas o, más delicado aun, que no posean esta

documentación; aun así, también es cierto que por poseer este tipo de relaciones, muchas veces se pasan por alto elementos y condiciones que en un principio se establecieron, para beneficiar en un momento determinado, a alguna de las empresas del grupo.

Es por ello que, a pesar de que los estudios son realizados para obtener el precio justo de intercambio, también es cierto que no se puede evitar el manejo de este tipo de información para su propio beneficio, y que de una u otra forma busquen la manera de ocultarlo a través de la omisión de información, o a través de la ausencia de documentación, dejándolo por entendido en forma verbal.

De allí la importancia para la administración tributaria de prepararse adecuadamente, con la finalidad de ampliar su criterio y de que objete con fundamento las decisiones que fueron tomadas para la realización del informe sobre precios de transferencia; evitando caer en vicisitudes que llevarían a un conflicto entre las partes que implicaría pérdida de tiempo y dinero, y en el cual puede fallar a favor del contribuyente si éste posee la documentación pertinente que demuestre que las opciones tomadas para ese momento fueron las más idóneas.

Es por ello que se puede concluir, que los informes que son objetos de reparo, llegan a serlo por la información (o la ausencia de información) que se plasma en ellos; no es la estructura la que posee debilidades, sino la forma como actualmente se recopila la documentación que sirve de sustento para la determinación de los precios; aunado a ello, se tiene la poca experticia por parte de la Administración Tributaria para auditar estos informes que los lleva a cometer errores por el desconocimiento de la estructura de la empresa.

## **Recomendaciones**

Dentro de las recomendaciones que se derivan de esta investigación se tiene:

1. Designar a un departamento la responsabilidad de realizar el informe (y por ende, el estudio) sobre precios de transferencia, ya que actualmente son las firmas externas de auditoría las encargadas de realizarlo. Contar con la experticia de un asesor externo no es una mala opción, todo lo contrario, brinda el apoyo en los tópicos de difícil acceso; pero es riesgoso dejar totalmente esta responsabilidad a un grupo de personas que desconoce la cotidianidad de las transacciones efectuadas entre vinculadas.

2. Incentivar el estudio y el análisis de la teoría de los precios de transferencia en las universidades, tanto a nivel de pregrado como de postgrado; debido a que actualmente sólo se da una revisión superficial de los mismos, no pudiéndose detallar la importancia y la complejidad de este tipo de estudios, siendo esta última de interesante estudio como consecuencia de la realidad económica venezolana actual.

3. Preparar a los funcionarios encargados de fiscalizar esta área, a través del estudio de los diversos casos presentados en los países que tienen implementado este tipo de fiscalizaciones desde hace algunos años; esto les permitirá ver los errores y los aciertos de las diferentes administraciones tributarias, lo cual los llevará a forjarse un concepto propio para las revisiones que efectúen.

## BIBLIOGRAFÍA

- Apolinar, S. (2002). *Analizar el impacto de los precios de transferencia como medida de control fiscal en Venezuela*. Trabajo de grado de especialización en Gerencia Tributaria no publicado. Universidad de Carabobo, La Morita.
- Bettinger, H. (2000). *Precios de transferencia. Sus efectos fiscales*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Código Orgánico Tributario. (2001). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37305. (Ordinaria). Octubre 17, 2001.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 36860. (Ordinaria). Diciembre 30, 1999.
- D'Arrigo, C. (2003). *Régimen venezolano de precios de transferencia*. Caracas: Legis Editores, C. A.
- De la Paz, L. (2003). *Diseño de una guía para el estudio de los precios de transferencia*. Trabajo de grado de especialización en Gerencia Tributaria no publicado. Universidad de Carabobo, La Morita.
- González, J. (2004). *Precios de Transferencia en Venezuela. Una visión Global*. (Asociación Venezolana de Derecho Financiero: Compilador). Caracas: Asociación Venezolana de Derecho Financiero.
- Ley de Impuesto Sobre La Renta. (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5390. (Extraordinaria). Octubre 22, 1999.
- Ley de Impuesto Sobre La Renta. (2001). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5566. (Extraordinaria). Diciembre 28, 2001.
- Ley de Impuesto Sobre La Renta. (2007). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 38628. (Ordinaria). Febrero 16, 2007.
- Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos. (1981). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 2818. (Extraordinaria). Julio 1, 1981.
- Luna, C. (2005). *La aplicación de los estados financieros dentro del contexto práctico para el análisis de los precios de transferencia en Venezuela*. Trabajo de

- grado de especialización en Gerencia Tributaria no publicado. Universidad de Carabobo, La Morita.
- Marcuse, R. (2002). *Diccionario de Términos Financieros & Bancarios*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Méndez, C. (1998). *Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y sociales*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Ramírez, L. (2006). *Los precios de Transferencia y su regulación fiscal en Venezuela*. Caracas: Verónica, C. A.
- Silva, L. (2005). *Manual: Elaboración, presentación y evaluación: Anteproyecto, proyecto y trabajo especial de grado. Institutos universitarios de ciencias administrativas y fiscales (segunda versión)*. Maracay: Instituto Universitario de Ciencias Administrativas y Fiscales.
- Sabino, C. (2002). *El proceso de investigación (nueva edición actualizada)*. Caracas: Panapo de Venezuela.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de la investigación*. Caracas: Panapo.
- Zorrilla, S. y Torres, M. (1992). *Guía para elaborar la tesis (2a. ed.)*. México: McGraw-Hill Interamericana de México.

