



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCION: FINANZAS
CAMPUS BÁRBULA



**COMPARABILIDAD FINANCIERA BAJO ESQUEMAS DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA EN ESCENARIOS DE INESTABILIDAD CAMBIARIA**

Econ. José A. Abad P.

CI: 18.829.708

Tutor:

Prof. Orlando R. Chirivella P.

Mayo de 2015

*Dedicado a mis padres y mi hermano
quienes me han apoyado en todos los momentos de mi vida.*

*Agradezco a Dios,
que me ha dado salud y fuerza en toda esta trayectoria.*



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESA MENCION: FINANZAS
CAMPUS BARBULA

COMPARABILIDAD FINANCIERA BAJO ESQUEMAS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ESCENARIOS DE INESTABILIDAD CAMBIARIA.

Autor: Econ. José Antonio Abad Pérez
Tutor: Orlando Chirivella
Año: 2015

RESUMEN

El presente trabajo busca presentar procesos para el estudio de comparabilidad financiera bajo esquemas de precios de transferencia en escenarios de inestabilidad cambiaria, teniendo como finalidad el diseño de una serie de pasos para llevar a cabo un estudio de este tipo. Para que esta pudiese ser llevada a cabo se utilizó un proceso metodológico caracterizado por un nivel de investigación descriptiva documental buscando especificar fenómenos apoyados en fuentes de carácter documental; a su vez el diseño de investigación bibliográfico, contemplando la investigación documental así como un proyecto factible. Sin embargo, no hay objeto de estudio ni hay obtención de datos más que la recopilación documental, síntesis y análisis de la misma; por tanto es inexistente la población y muestra. Posteriormente se realizó un análisis de los resultados permitiendo las siguientes conclusiones; las acciones llevadas a cabo por la gerencia de las empresas multinacionales manufactureras del sector automotriz en Venezuela tienden a direccionarse hacia prácticas que van en un sentido distinto al principio de Arm's Length, debiéndose, en el caso estudiado, a los riesgos en sus operaciones como efecto de las variaciones de la tasa de cambio en un entorno de tipo de cambio controlado. Es por ello que el diseño de procedimientos ayuda al estudio de comparabilidad financiera de los precios de transferencia.

Palabras claves: Precios de transferencia, Comparabilidad, Riesgo cambiario, Tipo de cambio, Arm's Length, Empresas multinacionales.

Tabla de Contenido

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
TABLA DE CONTENIDO.....	v
INTRODUCCION.....	7
CAPITULO I: EL PROBLEMA	
Planteamiento del problema.....	10
Objetivos de la investigación	
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos.....	14
Justificación de la investigación.....	15
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	
Bases teóricas.....	17
Reseña histórica de los precios de transferencia.....	22
Reseña histórica de los movimientos cambiarios.....	24
Antecedentes de la investigación.....	26
Definiciones de términos.....	29
Bases legales.....	31
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de investigación	

Nivel de investigación.....	42
Diseño de la investigación	42
Población y Muestra	
Población.....	43
Muestra	43
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	44
Procedimiento.....	45
Cuadro técnico metodológico.....	45
CAPITULO IV: PRESENTACION Y ANALISIS DE LOS OBJETIVOS	
Categorizar el escenario de la situación cambiaria de los últimos cinco (5) años en Venezuela.....	47
Especificar la normativa venezolana en relación a los Precios de Transferencia.....	54
Definir las características de las metodologías de los Precios de Transferencia.....	60
CAPITULO V: Diseño de procedimientos para el estudio de comparabilidad financiera en escenarios de inestabilidad cambiaria.....	
	77
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones.....	100
Recomendaciones.....	102
REFERENCIAS.....	104
ANEXOS.....	110

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la globalización originado en la última década del siglo XX, trajo consigo una serie de diversificaciones de procesos a nivel empresarial. Las empresas comenzaron a establecer comunicaciones con otras alrededor del orbe, trascendiendo procesos, y así generando una expansión de estas alrededor del mundo.

El establecimiento de una misma empresa en diferentes países dio origen a las empresas multinacionales, cuyas actividades se encuentran relacionadas unas con otras, manteniendo un flujo continuo de información acerca de las diferentes situaciones, procesos, riesgos, entornos, etc. que está presente.

Consecuencia de ello, el auge de las empresas multinacionales dio origen a los precios de transferencia. Esto se llevo a cabo mediante prácticas de fijar precios en las transacciones entre su grupo vinculado, las cuales permitieran garantizar un beneficio a partir de la minimización de pasivos fiscales.

En vista de esto, las administraciones tributarias, para solventar este estas prácticas empresariales adoptan los lineamientos de precios de transferencias establecidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), plasmándolos dentro de sus leyes fiscales.

De esta manera, los lineamientos de precio de transferencia actúa en

contra las prácticas en que incurren las empresas multinacionales en cuanto a la libre manipulación de dichos precios, con el cual incurren en actos de evasión de impuestos.

En Venezuela este proceso se lleva a cabo en el año 1999 cuando se establecen los primeros lineamientos en materia de precios de transferencia en la Ley de Impuesto Sobre La Renta. Posteriormente, con la reforma de esta ley en el año 2001, se pautan las bases en materia de precios de transferencia, conforme a las directrices de la OCDE, en la administración tributaria.

Al estar los precios de transferencia reflejados dentro de los balances financieros de las empresas, cualquier situación del entorno económico que afecten estos balances, influenciará también en la fijación de estos precios. El mejor mecanismo para determinar su impacto es a través de los indicadores que cada método de precio de transferencia contiene, con los cuales se realizarán los estudios de comparabilidad entre las empresas que tengan circunstancias semejantes.

Al ser el presente trabajo realizado se enfoca en proponer un diseño de estudio de la comparabilidad financiera bajo estas mencionadas prácticas de precios de transferencia, ya que se presentaron en distintas oportunidades reparos fiscales a tiempos tardíos a empresas multinacionales que incurrieron en prácticas no competitivas de precios de transferencia, como fue el caso de la empresas Iveco, General Motors y Chrysler de Venezuela, las cuales presentaron irregularidades en esta materia en los

ejercicios económicos del año 2003 y 2004 (años posteriores a la vigencia del control cambiario).

Además se considerarán los factores que determina el entorno económico de este país, los cuales principalmente se basan en el riesgo cambiario, encontrado también como alta propensión que ocurran devaluaciones del bolívar frente a una divisa. La cual tendrá como finalidad analizar la situación cambiaria cuando afecta la aplicación de los indicadores de los distintos métodos de precio de transferencia.

En consecuencia, el presente trabajo de grado se encuentra conformado por cinco (5) capítulos, las conclusiones y recomendaciones que le dan la razón de ser a este trabajo. Dentro del capítulo 1 encontramos lo referente al problema del cual es el punto central de la investigación, seguido por la mención del objetivo general y los objetivos específicos los cuales serán desarrollados para ser la base central del trabajo; y posterior encontramos la justificación del mismo.

En el capítulo 2, se desarrolla el marco teórico de la investigación, conformándolo trabajos que anteceden los cuales ayudan a sustentar la presente investigación; así como todas las teorías y bases legales correspondientes a los temas y variables involucrados. Dentro del capítulo 3 encontramos la estructura metodológica de la investigación dentro de la cual se define el tipo de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y los procedimientos que se realizaron. El contenido del capítulo 4 se basa en el desarrollo de los objetivos generales para posteriormente llegar al capítulo 5 que describe el desarrollo de una propuesta de diseño acerca de los pasos a seguir para la realización de un estudio de precios de transferencia.

CAPITULO I

EL PROBLEMA.

Planteamiento del Problema

En la actualidad, se manifiesta en el mundo indistintamente de su situación geográfica, posición política, creencias religiosas u otras características particulares de cada sociedad, un fenómeno que afecta directamente la economía mundial, este es conocido como globalización, se refleja en las industrias, en los mercados y en los productos, además de los diversos bienes y servicios que se aprecian, se necesitan y se consumen a diario.

La globalización promueve a una firme y creciente competencia en el mercado mundial logrando ajustes en cuanto a los sistemas productivos de los países integrados en ella generando un desarrollo en la economía mundial, integrando los sistemas productivos y de mercados a nivel internacional y un crecimiento de las empresas multinacionales (Castillo y Cruz 2010). Además Mallo (1999) expresa que el establecimiento de las empresas multinacionales en distintos países con una sede central y las inversiones en carteras de valores fomenta la globalización.

Producto de la apertura comercial a nivel mundial gracias al fenómeno de globalización, las empresas multinacionales consiguen los mecanismos que les permitan tener una ventaja competitiva sobre las demás, mediante el cual se abre paso la expansión empresarial donde se aprovechan entre otras:

1. Ventajas en costos, donde podemos encontrar economías de escalas en las empresas multinacionales.
2. Ventajas fiscales que dependen de la jurisdicción fiscal del territorio donde se encuentre la empresa multinacional y,
3. Ventajas de mercado que dependen del producto que se elabore así como la cuota de mercado que la empresa multinacional posee.

Es por ello que esta condición de globalización concede la aparición de la descentralización en las empresas multinacionales, permitiéndoles a una empresa multinacional matriz, ubicar empresas filiales en distintos países del mundo. A su vez, estrecha el margen que les permite obtener ventaja competitiva sobre las demás mediante las alianzas y vinculaciones entre dos o más de empresas, dando como resultado el establecimiento de un intercambio comercial generando así una cooperación simétrica de mutuo beneficio.

La expansión de las empresas multinacionales así como también las alianzas que se generan entre dos o más empresas lleva a prácticas frecuentes que estimula la evasión fiscal. Entre estas prácticas que realizan las empresas podemos encontrar el abultamiento de costos, falsos pasivos, precios de ventas disminuidos cuando se venden a empresas vinculadas y subcapitalización, esto se lleva a cabo con el fin de disminuir la base imponible y pagar menos impuestos locales.

En consecuencia entra en juego los entes encargados de auditar y recaudar impuesto por parte del estado para lograr que las empresas multinacionales paguen el impuesto justo por las operaciones que hagan.

Producto de lo antes mencionado, países como Venezuela adaptan sus políticas fiscales y tributarias en función de controlar este tipo de actividades por parte de las citadas empresas, tal como refiere la ley de

impuestos sobre la renta publicada en gaceta oficial No 5390 del 22 de octubre del año 1999 la cual hace referencia por primera vez a los precios de transferencia, donde en su posterior interpretación manifiesta la prevención a dichas empresas a transferir los fondos hacia el exterior.

Posteriormente en la reforma de la ley de impuestos sobre la renta del 28 de diciembre de 2001 publicada en gaceta oficial No 5566, se toman nuevas normativas que profundizan el tema de precios de transferencia de acuerdo a los criterios y métodos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, incluido en los artículos 111 al 170, cuyo análisis realizado por Baker y McKenzie (2010), da relevancia a: el principio de plena competencia, a los métodos de precio de transferencia que se utilizan, el método del precio comparable como el primero que se debe tomar en cuenta a la hora de la utilización de un método, y la documentación necesaria cuando hay transacciones entre empresas vinculadas.

Dado este importante tema el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) es el ente nacional encargado del cumplimiento de la ley de impuestos sobre la renta, y en estos casos en materia relacionada con los precios de transferencia en función de detectar alguna irregularidad en los procesos de declaración de impuestos. Por consiguiente, aplica una auditoria a empresas donde se presumen irregularidades en sus procesos operativos, realizando una comparación con otro tipo de empresa que cumpla con las mismas características, es decir, que sea del mismo sector industrial, que elabore los mismos productos, que compita en el mismo mercado, entre otras características que estrechen el vinculo de comparabilidad.

En Venezuela existen empresas que pudieran estar justificando sus prácticas de evasión fiscal bajo el argumento de la situación que vive el país

en materia cambiaria de divisas, a partir del año 2003 con la adopción de una tasa de cambio fija, aunado a que se ha experimentado constantes devaluaciones de la moneda y seguido a ello variaciones en las tasas cambiarias.

Tomando como referencia lo previamente mencionado, la administración pública presenta inconvenientes en la labor de recaudación tributaria a empresas de distintos sectores económicos e industriales, debido que estas presentan unos balances financieros que poseen partidas las cuales crean sospechas, que pudiesen afirmar que los estados financieros presentados no reflejan su realidad económica, en consecuencia generaría así un sesgo en sus indicadores financieros en comparación con empresas cuyas actividades se asemejen dentro de una misma industria. Dentro de estas partidas se destaca principalmente los costos de ventas, donde refleja un monto abultado en relación al valor del bien final que producen; siendo una característica resaltante de prácticas de precios de transferencia.

Se presume que los costos de ventas de determinadas empresas dentro de esos sectores, cuya filiales se ubican en Venezuela, son elevados porque las casas matrices de dichas empresas en el extranjero garantiza su utilidad en el precio de los insumos que esta vende, justificando dicha sobre valoración en el monto en la partida de costos de ventas pese la situación de inestabilidad cambiaria que vive el país; argumentando por esta vía los riesgos que implica la inversión en estas condiciones.

De este modo, la administración pública a través del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), debe determinar si las empresas están realizando prácticas de precios de transferencia al comparar los balances financieros de esta empresa con otra que posea las mismas características, ya que es el ente encargado de

auditar los estados financieros de cualquier empresa que ejerza sus actividades económicas en territorio nacional a fines de estar cumpliendo con las leyes que las rigen.

Es por ello y en consecuencia a lo anterior que surge la interrogante: ¿De qué manera el diseño de un procedimiento bajo la metodología de precios de transferencia podría permitir el estudio la comparabilidad financiera en contexto de inestabilidad cambiaria? Pudiendo dar respuesta a ello mediante la creación de escenarios donde se puedan observar los procedimientos necesarios para realizar un estudio financiero basado en las metodologías de los precios de transferencia.

Objetivo General

Proponer procedimientos para el estudio de la comparabilidad financiera bajo la metodología de precios de transferencia en escenarios de inestabilidad cambiaria.

Objetivos Específicos

1. Categorizar el escenario de la situación cambiaria de los últimos cinco (5) años en Venezuela
2. Especificar la normativa venezolana en relación a los Precios de Transferencia
3. Definir las características de las metodologías de los precios de transferencia
4. Diseñar procedimientos que permitan ayudar a estudiar la comparabilidad financiera en escenario de inestabilidad cambiaria.

Justificación del Problema

El incremento de precios de los bienes, abultamiento de costos, y manipulación de cuentas contables, apuntados por empresas multinacionales resguardándose de la economía cambiaria del país, podría aseverarse su desvío de la situación económica actual de dichas empresas.

Actualmente el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) atiende el sector, por consiguiente diseñar procedimientos que permitan el estudio financieros de los precios de transferencia y la incidencia del riesgo cambiario en la comparabilidad financiera, es necesario para la verificar si la empresa se encuentra operando en el marco establecido por la ley o si se desvía de esta.

Los contribuyentes aluden frecuentemente la inestabilidad cambiaria como causa que incide en la comparabilidad, sin embargo algunas importaciones están protegida con dólares preferenciales; es por ello que conocer una metodología que permita estudiar la comparabilidad financiera bajo escenarios de inestabilidad cambiaria, es la motivación principal del proyecto propuesto ya que contribuye en orientar a las empresas nacionales que son casas matrices de empresas extranjeras y al mismo fisco en seguir unos parámetros para el estudio y medición financiera de los precios de transferencia.

Teniendo en consideración la idea anterior, se puede hacer referencia a varios reparos fiscales en materia de precios de transferencia llevados a cabo en el pasado, como por ejemplo a la empresa Chrysler de Venezuela LLC en el año 2009 (ABN, 2009), General Motors Venezolana C.A en el año 2010 (Noticias 24, 2010) y a Iveco de Venezuela C.A en el año 2014 (Diario

Notitarde, 2014). Sin embargo las fiscalizaciones fueron realizadas años posteriores a las prácticas anticompetitivas debido a que se encontraron irregularidades durante los ejercicios fiscales comprendidos entre los años 2003 y 2004, años siguientes que entrara en vigencia el control cambiario.

Es por ello la importancia de llevar a cabo esta investigación, ya que servirá de guía para orientar los posibles estudios de precios de transferencia ó bien como referencia para el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), así como también a cualquier empresa privada que dentro de sus actividades se manejen los estudios de esta materia.

Por tanto, al mismo tiempo que genera un aporte al área empresarial; también genera un aporte al área académica de conocimiento para la Universidad de Carabobo, debido a que se lleva a cabo un análisis de variables económicas con un entorno financiero que pueden servir como antecedentes o bases para posteriores investigaciones en el ámbito financiero, aunado a ello se hace una breve referencia a la parte fiscal y tributaria la cual podría también ser de contribución para el futuro investigador.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Bases teóricas

Las bases teóricas es el núcleo de la investigación, mediante la cual se dará el soporte necesario al desarrollo investigativo para la obtención de resultados.

Pérez, (2010) señala que: "... las bases teóricas constituyen el corazón del trabajo de investigación, pues es sobre este que se construye todo el trabajo. Una buena base teórica formará la plataforma sobre la cual se construye el análisis de los resultados obtenidos en el trabajo, sin ella no se puede analizar los resultados. La base teórica presenta una estructura sobre la cual se diseña el estudio, sin esta no se sabe cuales elementos se pueden tomar en cuenta, y cuáles no. Sin una buena base teórica todo instrumento diseñado o seleccionado, o técnica empleada en el estudio, carecerá de validez..."

Para poder desarrollar el presente trabajo se contó con la información necesaria acerca del tema sirviendo para diseñar el sustento teórico del mismo, en esta investigación, dicho sustento se basa en las metodologías plasmadas por los lineamientos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Precios de Transferencia

El fenómeno mundial que afecta las economías, las culturas y ha cambiado la manera de pensar de las personas, conocido como globalización, ha generado una expansión en los mercados mundiales y de las empresas per se.

Las empresas con su afán de posicionarse en el mercado mundial, se han expandido a lo largo de todos los países y consecuencia de ello se originaron las empresas multinacionales, las cuales con la realización cierto tipo de prácticas para obtener la mayor cantidad de beneficios lograron que surgieran los precios de transferencia.

Los precios de transferencia según Mallol (1999), define el concepto de precios de transferencia como: "... valor de pago (precio) que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o tangibles) o servicios, y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes..."

Cuando se toman los precios de transferencia no solo se observan desde un solo punto de vista, en cambio hay distintos modos de verlos. Ejemplo de ello lo expresa Ramírez (2006) al definir los precios de transferencias desde un punto de vista económico y desde un punto de vista fiscal.

Visto desde el aspecto económico, hace referencia al monto que cobra un segmento de la empresa a otro; y desde el aspecto fiscal resalta las leyes y lineamientos tributarios que tiene cada país al momento de evaluar las operaciones que realizan las empresas.

Por lo tanto, podemos decir que los precios de transferencia engloban todos los aspectos de las ciencias económicas la cual puede ser utilizada por las empresas multinacionales para lograr un fin en común, siendo este la obtención del máximo beneficio posible.

Métodos que determinan los precios de transferencia

Según las directrices pautadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los precios de transferencia tienen distintos métodos para ser determinados y así aplicar el principio de plena competencia, los cuales se basan en los métodos tradicionales de transacción y los métodos de beneficios transaccionales, los cuales van a ser explicados a continuación:

De los métodos tradicionales de transacción encontramos:

Método de precio comparable no controlado (CUP): este método compara el precio cargado a una transferencia de una propiedad o un servicio en una transacción controlada con el precio cargado a una transferencia de una propiedad o un servicio en una transacción no controlada en circunstancias comparables iguales. Si existe una diferencia de precios entre ellas, significaría que hay una discrepancia en las condiciones comerciales y financieras y no se aplicaría el principio de plena competencia, por lo tanto el precio de la transacción no controlada se sustituiría por el precio de la transacción controlada.

Método de precio de reventa: este método comienza con el precio el cual es comprado un producto a una empresa vinculada y vendido a un tercero. El precio de reventa es reducido en un margen representado por un monto fuera del que el revendedor busca para cubrir sus ventas y otros costos operacionales y obtener un beneficio apropiado. Después de sustraer

mencionado monto puede ser considerado (luego de ajustarlo a otros costos asociados por la compra) como precio de plena competencia por la transferencia original entre empresas vinculadas.

Método de costo incrementado: comienza con el costo incurrido por el oferente de un producto o servicio en una transacción controlada. Se le adiciona un costo al costo inicial del producto o servicio para generar un beneficio en función a las condiciones de mercado. Lo que se obtiene luego de adicionarle este costo es considerado como precio de plena competencia de la transacción original controlada.

De los métodos de beneficios transaccionales encontramos:

Método de margen neto transaccional: este método examina el beneficio neto a una base apropiada que un contribuyente realiza en una transacción controlada. Este método opera de manera similar al método de precio de reventa y al método de costo incrementado en cuanto a su forma de ser aplicado. De manera particular, el indicador de beneficio neto de un contribuyente de una transacción controlada debería, idealmente, ser establecido por referencia al mismo indicador de beneficio neto que el mismo contribuyente gana en transacciones comparables no controladas.

Método de división de beneficios transaccionales: busca eliminar el efecto en beneficios de condiciones especiales hechos o impuestos en una transacción controlada a través de determinar la división de beneficios que empresas independientes pudieron haber esperado a realizar a partir de engranarse en transacciones. Este método primero identifica el beneficio a ser dividido de la asociación de las empresas producto de una transacción controlada en la cual dicha asociación está comprometida. Cabe mencionar que esto tiene que estar pautado previamente considerando el principio de plena competencia.

Principio de Plena Competencia (Arm's Length)

El principio de plena competencia es la base a la cual se sustentan las normativas en materia de precios de transferencia, en conjunto con Acosta (2005), este principio es una norma de carácter internacional que debe ser utilizada para la determinación de los precios de transferencias con fines fiscales.

Del mismo modo, el artículo 9 del modelo de convenio fiscal de la OCDE expresa lo siguiente:

Cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios, que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia.

Este principio busca lograr eliminar los efectos derivados de la existencia de condiciones especiales entre grupos formados por empresas los cuales desvían sus actividades del libre mercado, siendo un factor excluyente para otras empresas que se encuentran fuera de estas agrupaciones. Es por ello que la Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica aboga por la aplicación correcta de estos principios para que las empresas sean evaluadas por entidades separadas.

A raíz de lo mencionado anteriormente, entra en juego la comparabilidad la cual está estrechamente vinculada al Arm's Length o principio de plena competencia, debido a que este contempla las similitudes

de circunstancias y situaciones que una empresa debe ser evaluada ante las demás para determinar el cumplimiento del mismo.

Reseña Histórica de los Precios de Transferencia

Los precios de transferencia se originaron en el siglo XX vinculándose con la creación de las empresas multinacionales a partir del auge de técnicas que permitieron a ellas maximizar beneficios y minimizar riesgos entre partes asociadas.

Salas (2003), menciona que en 1915 se conoce la primera ley fiscal en el Reino Unido donde destaca que si una empresa fuera de este país ejerce actividades económicas con una empresa nacional, y esta a su vez tiene un beneficio mayor que la última, sería de carácter obligatorio el pago de impuestos por parte de la empresa extranjera.

En el año 1935, se encuentra en el Internal Revenue Code (código de ingresos internos) lo que sería la primera definición del concepto de Arm's Length (principio de plena competencia), donde a través del ente recaudador se asignaban deducibles, prorrateo, etc a dos o más empresas que estuviesen vinculadas con el objetivo de prevenir una posible evasión fiscal.

En 1968, Estados Unidos implementa una regla en donde contempla el desarrollo de métodos que serían próximos a utilizarse para así poder fijar los precios de transferencia en materia fiscal. A su vez, resalta el principio de Arm's Length (principio de plena competencia) como el estándar de ajuste en cuanto a la aplicación de tributos a empresas relacionadas. Este estándar se

llevaría a cabo de una interpretación subjetiva ante cada caso en específico, tomando en cuenta que no habría necesidad de inferir las acciones realizadas por la empresa en cuestión de revelar la verdadera renta imponible y modificar su carga.

En consecuencia por fallos de análisis subjetivos a las empresas, se crean tres métodos que comprueban si los precios pautados en las transacciones son acordes al principio de plena competencia; los cuales son: CUP, Precio Reventa, Coste Incrementado

Mallol (1999) hace referencia que en 1986, Estados Unidos hace una reforma en materia tributaria haciendo referencia a una disposición llamada súper regalía, denotando que el precio de transferencia de un bien intangible tiene que tener la misma proporción a los ingresos generados por el beneficio de las transacciones, y consecuentemente proporcional a los beneficios que se generan a partir de la tributación de los mismos.

Posteriormente hubo una discrepancia pese a la inconformidad de los contribuyentes al momento de interpretar la reforma del año 1986 en materia de los bienes intangibles, lo que genero hacia el año 1988 la discusión de un documento llamado Study of intercompany pricing el cual tocaba el tema de los bienes intangibles adicionando dos nuevos métodos.

Finalmente, en el año 1994 se publica el reglamento definitivo que contiene cuatro puntos clave para comprender la política fiscal de los precios de transferencia en los Estados Unidos. El primero plasma la inexistencia de un precio de transferencia único, sino que este se manifestará en la medida en la que se halle dentro del estándar de Arm's Length. El segundo agrega la regla del mejor método. El tercero expresa que la normativa considera que una tercera parte para ser comparable no necesita exactitud para servir como punto de referencia entre partes vinculadas. Basta que sea suficientemente

similar y que aporte una medida del resultado Arm's Length digno de confianza.

Y el cuarto y último, hace relevancia en que las empresas deben tener su documentación actualizada para poder defender económicamente los precios de transferencia.

Reseña historia de los movimientos cambiarios

Crespo, Obrante, Rodríguez, Ramón (2003) hacen hincapié en su artículo que Venezuela desde la década de los años 60 ha venido presentando diferentes sistemas cambiarios atribuyéndose esto a un inicio de incertidumbres lo que trae consigo una fuga de capitales generando así una disminución en las reservas internacionales. Es por ello que en el año 1960 el gobierno crea un control de cambios para hacerle frente a la salida de divisas, sin embargo este no tuvo mucha certeza por lo que al año siguiente (1961) se aplicó un nuevo control cambiario pero de carácter más estricto.

Hacia 1964 tuvo finalización este control cambiario debido a que presentó mejorías el ámbito económico en el país hacia 1962 en cuanto a la balanza de pago. Consecutivamente se devaluó la moneda y se fija un tipo de cambio libre quedando en Bs. 4,50 por dólar.

Décadas más tarde, llega lo que se conoció como el viernes negro el 18 de febrero de 1983, donde fue cerrado por decisión del Banco Central de Venezuela el mercado cambiario y una semana luego surge un nuevo régimen regulatorio. Este nuevo régimen fue a través de la creación del

Régimen de Cambios Diferenciales (RECADI), donde hubo dos tipos de cambio; uno de tipo preferencial con un cambio de Bs. 4,30 y Bs. 6,00 por dólar, y otro de tipo libre. Tres años más tarde (1986), pese a la disminución de exportaciones petroleras, la tasa de referencia cambiaria paso de Bs. 7,50 a Bs. 14,50 por dólar.

Comenzando el año 1989, se comienza a tratar un programa de ajuste el cual trataba de un esquema cuyo propósito era establecer un tipo de cambio flotante, donde éste al ser aplicado presento una paridad de Bs. 39, 60 por dólar (representando la paridad que se encontraba en la realidad del mercado en aquel momento). Quedando en evidencia la eliminación del control cambiario establecido con anterioridad, y al compararse con la tasa impuesta por RECADI de Bs. 14,50 por dólar, presenta una fuerte devaluación de la moneda nacional.

Entrando en la década de los años 90, se presencié una serie de variaciones en la tasa de cambio, como por ejemplo en 1992 la paridad se ubico en Bs. 68 por dólar al encontrarse el país en los sucesos políticos que afectaron la confianza de las personas y estas respaldaron sus riquezas en la moneda americana. A partir de ese año se implementa un plan de mini devaluaciones las cuales no tuvieron el resultado esperado, esto acompañado con la delicada situación económica en el país llevó que para el año 1994 se cerrara el mercado cambiario desde el 27 de junio hasta el 9 de julio.

Para 1996, entra ahora un esquema de flotación entre bandas donde el bolívar flotaba libremente teniendo un movimiento de Bs. 290 a Bs. 470 por dólar. Las bandas cambiarias se mantuvieron hasta febrero del 2002, cotizándose el dólar en 793 Bs. Para luego entrar en un esquema de flotación donde se cotizaría en 980 Bs/\$.

El 5 de febrero de 2003 el gobierno decreta un control de cambio dando origen a su ente regulador: la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) fijando en un principio una tasa de cambio de 1600 Bs. por dólar. Cabe mencionar que el sistema de control de la tasas de cambio se encuentra vigente en la actualidad.

Antecedentes

A continuación se hará mención a una serie de trabajos que sirven de sustento teórico para la presente investigación siendo de ayuda, así como también crea una base para la realización de la misma para posteriormente desarrollar los objetivos propuestos.

Chicaiza, M. (2008) en su tesis titulada Proyecto para las estrategias de administración tributarias internacionales para el control de precios de transferencia en el Ecuador. resalta la importancia por parte de cada ente tributario de su respectivo país por mantener un determinado nivel de base imponible conforme su estructura legal. Haciendo énfasis en que la velocidad de aparición de las empresas multinacionales y los tratados de libre comercio, en conjunto con la rapidez de las transacciones económicas y comerciales, han dado origen para que se desarrollen las legislaciones en materia fiscal y tributaria. Este a su vez estará ligado estrechamente con el nivel de desarrollo que tenga la nación.

Mancini, A. y Niño, J. (2008), Trabajo de grado titulado Evaluación del impacto del control de cambio en la capacidad productiva de las empresas manufactureras del estado Carabobo, caso de estudio: empresas del sector lubricante, cuyo objetivo se expresa en el mismo título. Realizaron una tipo de investigación de campo de tipo descriptivo con apoyo documental,

llegando a la conclusión en que el efecto que surge cuando el ente encargado de administrar las divisas extranjeras, en un sistema de control cambiario, no ejerce de manera efectiva su función al momento de otorgar el monto en moneda extranjera solicitado; bien sea por retraso en el tiempo o por insuficiencia del monto completo. Las principales consecuencias se atribuyen a una disminución del producto final por las dificultades que se presentan al momento de adquirir materia prima extranjera, aunando a ello las operaciones que debe desarrollar la empresa para cubrir una cuota óptima de producción son afectadas negativamente en una escala mayor. Producto de ello, la empresa, mediante su departamento correspondiente, se ve en la obligación de tomar medidas preventivas en función de las irregularidades en la obtención de divisas con la finalidad de evitar algún tipo de inconvenientes que se les pueda presentar. . Articulándose con el presente trabajo en la deficiente administración por parte de las instituciones encargadas de de controlar las divisas en el país.

Cáceres, J.; Césares, N.; García, S (2007), en su trabajo de grado titulado Análisis de precios de transferencia a través del método de precio comparable no controlado. Caso de estudio: distribuidora de productos. Cuyo objetivo fue el investigar el método de precio comparable no controlado para el análisis de precio de trasferencia en una empresa distribuidora de productos en el estado Carabobo, en donde se estableció una investigación mixta donde se contempla un trabajo documental y de campo. Concluyeron que la empresa, a la cual le realizaron estudios, aplica de manera correcta el análisis del método CUP dentro de los parámetros que establece la LISLR (ley de impuestos sobre la renta). Dicho análisis fue en función de pagos de regalías y pagos de intereses por préstamos recibidos, donde resaltaron el uso de comparables externos confiables y posteriormente indicaron que el

método utilizado es el más apropiado para analizar los precios de transferencia. Articulándose con el presente trabajo en la utilización de uno de los métodos de precios de transferencia de acuerdo a la naturaleza de su estudio.

Ayala, N. Guevara, R. y Martínez, R. (2004), a través de la investigación y estudios elaborados para su trabajo de grado titulado Incidencias del mercado cambiario en las operaciones comerciales de la empresa manufacturera Ronora, C.A. y su impacto en los estados financieros, teniendo como objetivo analizar el efecto del mercado cambiario sobre las operaciones comerciales para determinar la incidencia en los estados financieros de la empresa Manufacturera Ronora, C.A. Dicho trabajo fue de tipo de campo de corte descriptivo, ya que los autores lo establecieron de esta manera para darle respuesta a su objetivo. Concluyendo así que la empresa en su caso de estudio se vio afectada por el control cambiario en la parte contable: por la dificultad que se encontró al momento de contabilizar operaciones; así como también en el aspecto financiero dejando evidenciado vulnerabilidad en los indicadores financieros ante la presencia de esta medida regulatoria.

En consecuencia, se articula con el presente trabajo en que la imposición de un control cambiario afecta el rendimiento financiero de las empresas.

Mallol, C. (1999) en su libro: Precios de transferencia internacionales, hace referencia al análisis microeconómico del manejo de los precios de transferencia por parte de las empresas multinacionales, resaltan tres aspectos importantes en su conclusión.

El primero trata de la búsqueda de disminución de coste fiscal por parte de las empresas multinacionales, en donde es criticado los modelos para mencionado fin, explicando que los impuestos tienen una alta dificultad de

ser modificados por estas empresas ya que se trata de leyes que se encuentran plasmadas dentro de cada país.

El segundo hace referencia a un análisis microeconómico expresando textualmente que: “... *los precios de transferencia no es más que el coste marginal ajustado por un coeficiente que, en situaciones de competencia perfecta, tiende a cero.*” Pp. (305)

Y por último, menciona los potenciales abusos en el manejo de precios de transferencia por partes de las empresas multinacionales, debiéndose este a el grado de dependencia que tenga una empresa con una vinculada en el extranjero, lo que lleva a generar un traslado de rentas obtenidas de la empresa nacional hacia su conexas en otro país. Estas conclusiones se vinculan con el presente trabajo en los análisis que a posterior se realizan para la realización de los procedimientos para el estudio financiero bajo las metodologías de precio de transferencia.

Definiciones de términos

Contribuyentes: Personas naturales o jurídicas quienes corresponden pagar tributos al estado.

Control de Cambio: El control de cambio es un instrumento de política cambiaria que consiste en regular oficialmente la compra y venta de divisas en un país. De esta manera, el gobierno interviene directamente en el mercado de moneda extranjera, controlando las entradas o salidas de capital (CADIVI, 2012).

Importaciones: Son los bienes y servicios adquiridos del exterior. Según Congdon y McWilliams (1995), constituyen una parte de los asientos deudores en la balanza de pagos y deben compensarse por una cifra equivalente e rentas, de bienes o servicios a otro país.

Impuestos: Cantidad de dinero que se le paga al estado de acuerdo a la cantidad de riqueza obtenida.

Fiscalización: Comprende las medidas adoptadas para hacer cumplir las leyes y reglamentos fiscales por los contribuyentes. Comprende procesos de control, revisión y verificación que realiza la administración tributaria a los contribuyentes para hacer cumplir sus obligaciones, (glosario de tributos internos, SENIAT).

Reparo Tributario (Fiscal): Se entiende por reparo tributario (fiscal), según el glosario de tributos internos del SENIAT, como objeciones realizadas por la Administración Tributaria sobre la situación tributaria del contribuyente o responsable, respecto a los tributos, períodos, elementos de la base imponible, entre otros. Observaciones realizadas por la Administración Tributaria sobre el incumplimiento o incorrecta aplicación de leyes, reglamentos y normas tributarias.

Riesgo cambiario: El riesgo cambiario es definido, según Leando (2009), como las pérdidas que se pudiesen ocasionar dependiendo de las fluctuaciones inesperadas que presente la tasa de cambio. También puede haber una variación de la valoración de activos y pasivos en moneda nacional de una empresa antes mencionadas fluctuaciones.

Tipo de cambio fijo: Se basa en la congelación del tipo de cambio entre dos divisas por parte de la autoridad monetaria central debido a compromisos legales.

Tipo de cambio flexible: Es cuando el tipo de cambio entre dos divisas fluctúa libremente de manera tal que las tendencias de oferta y demanda del mercado sean quienes definan el precio de una moneda respecto a otra.

Bases legales

Ley de Impuestos sobre la Renta

Según la Gaceta oficial No. 5.390, el 22 de octubre de 1999 entra en vigencia, dentro de la legislación tributaria de Venezuela, la materia de precios de transferencia. Esta nueva materia abarca seis (6) artículos de la Ley de Impuestos Sobre la Renta, específicamente desde el artículo 112 hasta el artículo 117, los cuales toman una metodología para calcular el precio de mercado cuando se realizan transacciones internacionales con empresas vinculadas según los lineamientos de la OCDE, expresándose textualmente de la siguiente manera:

Artículo 112. Los contribuyentes sujetos al impuesto sobre la renta que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, para efectos de esta ley, a determinar sus ingresos, costos y deducciones aplicando la metodología establecida en este capítulo.

Artículo 113. A los fines de este capítulo se considera vinculada a una persona jurídica domiciliada en Venezuela o a un establecimiento permanente o base fija en el país:

1. Su casa matriz cuando esté ubicada en el exterior;
2. Una filial o sucursal cuando esté domiciliada en el exterior;
3. La persona jurídica residente o domiciliada en el exterior, que califique como empresa relacionada, de acuerdo con lo establecido en el parágrafo primero de este artículo;

4. La persona jurídica residente o domiciliada en el exterior, cuya participación societaria la califique como su controladora o controlada;

5. La persona jurídica domiciliada en el exterior cuando ésta y la empresa domiciliada en Venezuela estén bajo control societario y/o administrativo común, o cuando califiquen como relacionadas, de acuerdo con lo establecido en el Parágrafo Primero de este artículo;

6. La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que, conjunta o separadamente con una persona jurídica domiciliada en Venezuela, tenga participación societaria en el capital social de una tercera persona jurídica, de manera tal que las participaciones antes señaladas las califique como controladoras o relacionadas de ésta;

7. La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que sea su socia o asociada bajo la forma de consorcio u otra figura asociativa, en cualquier actividad;

8. La persona natural residente en el exterior que tenga un parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, o sea cónyuge o concubina de cualquiera de sus directores, administradores o de su socio o accionista que ejerza directa o indirectamente el control;

9. La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, que tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor, licenciataria, regalista o concesionario, para la compra y venta de bienes, servicios o derechos;

10. La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, en relación con la cual una persona jurídica domiciliada en Venezuela tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor, licenciataria, regalista o concesionario, para la compra y venta de bienes, servicios o derechos.

Parágrafo Primero: Se considera que dos o más personas naturales o jurídicas son partes relacionadas, cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participen directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra.

Parágrafo Segundo: A los efectos de este artículo se consideran sociedades controladas aquellas en las cuales más del cincuenta por ciento (50%) de sus acciones con derecho a voto sean propiedad, en forma directa, indirecta o de ambas formas, de una sociedad controladora o esta última lea titular de derechos que le faculten a elegir a la mayoría de los administradores de la controlada la tenencia indirecta a que se refiere este parágrafo será aquella que tenga la controladora por intermedio de otro u otros entes que a su vez sean sus controladas.

Parágrafo Tercero: Salvo prueba en contrario, se presume que serán entre partes vinculadas las operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Artículo 114. Los costos y deducciones relativos a bienes, servicios o derechos adquiridos del exterior, en las operaciones efectuadas con partes vinculadas, solamente serán admitidos hasta un monto que no exceda del precio determinado por alguno de los siguientes métodos:

1. Método del Precio Comparable no Controlado, que consiste en la determinación del monto promedio de los precios de bienes, servicios o derechos, idénticos o similares, en el mercado interno o de otros países, en operaciones de compra y venta, en condiciones de pago semejantes;

2. Método de Precio de Reventa, el cual consiste en la determinación del monto promedio de los precios de reventa de los bienes, servicios o derechos, previa deducción de:

a) Los descuentos concedidos no sujetos a condición; b) Los tributos que gravan las ventas; c) Las comisiones y corretajes pagados; d) Un margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa.

3. Método del Costo de Producción, el cual consiste en determinar el costo medio de producción de bienes, servicios o derechos, idénticos o similares, en el país donde hubieren sido originalmente producidos, incrementado con los tributos de exportación del país de origen, y un margen de utilidad calculado sobre el costo determinado;

4. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, el cual consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Parágrafo Primero: El monto promedio de los precios a que se refieren los numerales 1 y 2 de este artículo y el costo medio de producción a que se refiere el numeral 3 de este artículo, serán calculados considerando los precios y los costos ocurridos durante el ejercicio fiscal a los fines de la determinación de los costos y deducciones a que se refiere este artículo.

Parágrafo Segundo: La Administración Tributaria determinará los márgenes de utilidad a que se contrae el literal d) del numeral 2 y el numeral 3 de este artículo, de acuerdo al ramo de actividad de que se trate.

Parágrafo Tercero: A efectos de lo establecido en el numeral 1, solamente serán consideradas las operaciones de compra y venta realizadas entre partes no vinculadas.

Parágrafo Cuarto: Para efectos de lo dispuesto en el numeral 2, solamente serán considerados los precios utilizados por la empresa con compradores no vinculados.

Parágrafo Quinto: En el supuesto de utilización de más de un método, será considerado deducible el mayor valor obtenido, sin perjuicio de lo dispuesto en el parágrafo siguiente.

Parágrafo Sexto: Si los valores determinados según los métodos previstos en este artículo fuesen superiores al costo de adquisición, constante en los respectivos documentos, la deducibilidad quedará limitada al monto de este último.

Parágrafo Séptimo: Son integrantes del costo, para efectos de la deducibilidad, el valor del flete y del seguro a cargo del importador y los tributos que recaigan sobre la importación.

Parágrafo Octavo: La porción de los costos o deducciones que exceda al valor determinado de conformidad con este artículo deberá ser adicionada a los ingresos brutos para la determinación de la renta gravable.

Parágrafo Noveno: La deducibilidad por concepto de depreciación o amortización de los bienes o derechos queda limitada, en cada ejercicio fiscal, al monto calculado con base en el precio determinado según los métodos establecidos en este artículo.

Parágrafo Décimo: Lo dispuesto en este artículo no se aplica en los casos de regalías, asistencia técnica y servicios tecnológicos, los cuales se regirán por las condiciones de deducibilidad establecidas en esta ley.

Artículo 115. Los ingresos obtenidos por actividades de exportación efectuadas con personas vinculadas, quedan sujetas a la aplicación de los métodos establecidos en este artículo cuando el precio medio de venta de los bienes, servicios o derechos, en las exportaciones efectuadas en el ejercicio fiscal, sea inferior al noventa por ciento (90%) del precio medio aplicado a la venta de los mismos bienes, servicios o derechos, entre partes no vinculadas, en el mercado interno, durante el mismo período, en condiciones de pago semejantes.

Cuando por cualquier circunstancia no pueda determinarse el precio medio en el mercado interno, se utilizará el precio medio aplicado a la venta de los mismos bienes, servicios o derechos, entre partes no vinculadas, en el mercado del país de destino, durante el mismo período, en condiciones de pago semejantes.

Cuando la persona jurídica no efectúe operaciones de venta en el mercado interno, la determinación de los precios medios a que se refiere el encabezamiento de este artículo será efectuada con los precios aplicados por otras empresas que vendan bienes, servicios o derechos, idénticos o similares en el mercado interno.

Para efectos de la comparación:

a) En el mercado interno, deberán ser excluidos del precio de venta, los descuentos concedidos no sujetos a condición y los tributos que graven la operación; b) En las exportaciones, deberán ser excluidos del precio de venta, el valor del flete y los seguros a cargo de la empresa exportadora.

Una vez verificado que el precio de venta en las exportaciones es inferior al límite del que trata este artículo, los ingresos provenientes de las ventas de exportación, serán determinados

con base al valor que resulte de la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos:

1. Método de Precio Promedio de Ventas de Exportación, el cual consiste en determinar el promedio de los precios de ventas de las exportaciones efectuadas por la propia empresa, para otros clientes, o por otra exportadora nacional de bienes, servicios o derechos, idénticos o similares, durante el mismo ejercicio fiscal, en condiciones de pago similares;

2. Método de Precio de Venta al por Mayor en el País de Destino menos Utilidades, el cual consiste en determinar el promedio de los precios de venta de bienes, idénticos o similares, aplicados en el mercado mayorista del país de destino, en condiciones de pago semejantes, sustraídos los tributos incluidos en el precio, aplicados en el país de destino y un margen de utilidad sobre el precio de venta al por mayor, que será determinado por la Administración Tributaria mediante providencia administrativa;

3. Método de Precio de Venta al Detal en el país de destino menos utilidades, el cual consiste en determinar el promedio de los precios de venta de bienes, idénticos o similares, aplicados en el mercado detallista del país de destino, en condiciones de pago similares, sustraídos los tributos incluidos en el precio de venta cobrados en el país de destino y un margen de utilidad sobre el precio de venta al detal, que será determinado por la Administración Tributaria mediante providencia administrativa;

4. Método de Costo de Adquisición o de Producción más Utilidades, el cual consiste en determinar el promedio de los costos de adquisición o de producción de los bienes, servicios o derechos exportados, adicionados los tributos cobrados en el país que recaigan sobre la actividad, y un margen de utilidad sobre la suma de los costos más los tributos, que será determinado por la Administración Tributaria mediante providencia administrativa;

5. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, el cual consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Parágrafo Primero: Los promedios de que trata este artículo serán calculados en relación con el ejercicio fiscal de la empresa domiciliada en el país.

Parágrafo Segundo: En el caso de utilizarse más de un método, será considerado el menor de los valores determinados, sin perjuicio de lo dispuesto en el parágrafo siguiente.

Parágrafo Tercero: Si el valor determinado según cualquiera de los métodos establecidos en este artículo, resulta inferior a los precios de venta que constan en los documentos de exportación, prevalecerá este último.

Parágrafo Cuarto: La porción de los precios que exceda al valor que consta en los documentos de la empresa, deberá ser adicionada a los ingresos brutos para la determinación de la renta gravable.

Parágrafo Quinto: Para efecto de lo establecido en este artículo, solamente serán consideradas las operaciones de compra y venta realizadas entre partes no vinculadas.

Artículo 116. Los costos, precios promedios y márgenes de utilidad a que se refiere este capítulo, deberán ser determinados tomando como base:

1. Publicaciones o boletines oficiales del país del comprador o vendedor, o declaración de la autoridad fiscal de ese mismo país cuando exista tratado para evitar la doble tributación o para intercambio de información fiscal;
2. Datos recolectados por empresa o institución técnica reconocida o publicaciones técnicas en las que se especifique el sector, periodo empresas revisadas y márgenes encontrados o que identifiquen por empresa los datos recolectados y utilizados.

Parágrafo Primero: Las publicaciones, datos o boletines oficiales a que se refiere este artículo solamente serán admitidos como prueba si hubieren sido realizados observando los métodos de avalúo internacionalmente aceptados y se refieran al mismo ejercicio fiscal de la empresa domiciliada.

Parágrafo Segundo: Se admitirán márgenes de utilidad distintos a los establecidos en este Capítulo, siempre que el contribuyente

las compruebe con base en publicaciones, datos o boletines elaborados de conformidad con lo dispuesto en este artículo.

Parágrafo Tercero: Las publicaciones técnicas, los datos o boletines a que hace referencia este artículo, podrán ser desechados por' la Administración Tributaria mediante acto motivado, cuando sean considerados no idóneos o inconsistentes.

Artículo 117. Los intereses pagados o acreditados a entidades vinculadas, solamente serán deducibles para fines de la determinación de la renta gravable hasta el monto que no exceda al valor calculado con base en la tasa libor para depósitos en Dólares de los Estados Unidos de América por el plazo de seis (6) meses incrementada en un porcentaje anual a título de margen (spread) proporcional al período a que se refieren los intereses, determinado este porcentaje por la Administración Tributaria, con base en informes del Banco Central de Venezuela para el período correspondiente.

En el caso de contrato de mutuo con persona vinculada, la persona jurídica mutuante domiciliada deberá reconocer como ganancia financiera correspondiente a la operación, el mínimo o el valor determinado según lo dispuesto en este artículo. Para efectos del límite a que se refiere este artículo, los intereses serán calculados con base en el valor de la obligación o el derecho expresado en la moneda objeto del contrato y convertida en moneda nacional según la tasa de cambio vigente para la fecha del término final del cálculo de los intereses, de conformidad con las publicaciones del Banco Central de Venezuela.

El valor que exceda del límite establecido en el encabezamiento de este artículo y la diferencia de utilidad determinada según el párrafo anterior será adicionado a la base imponible del impuesto sobre la renta.

Esta ley luego es modificada el 28 de diciembre de 2001 estableciendo nuevas bases en cuanto a precios de transferencia, donde abarca un área mayor en esta materia con fines de afianzar las normas tributarias de la nación, adoptando las directrices de la Organización para el

Desarrollo y Cooperación Económica, y así asegurar la inserción de las normativas de precios de transferencia.

En dicha modificación se pueden encontrar los siguientes temas:

- Principio de plena competencia
- Atribuciones a vinculados
- Prestamos financieros
- Métodos y determinantes de comprobación
- Programa de acuerdos anticipados
- Entre otros.

Código Orgánico Tributario

El Código Orgánico Tributario, puesto en vigencia a partir de octubre de 2001, según Gaceta Oficial No. 37.305, quedan plasmados una serie de nuevos elementos.

En el artículo 220 hasta el artículo 229, quedan definidos parámetros en los cuales Venezuela suscribe disposiciones acerca de los precios de transferencia, destacándose así los acuerdos internacionales en contra la doble tributación como también acuerdos anticipados de precios de transferencia, los cuales se expresan de la siguiente manera:

Artículo 220. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta, podrán someter a la Administración Tributaria una propuesta para la valoración de operaciones efectuadas entre partes vinculadas, con carácter previo a la realización de las mismas.

La propuesta deberá referirse a la valoración de una o más transacciones individualmente consideradas, con la demostración

de que las mismas se realizarán a los precios o montos que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

También podrán formular las propuestas a que se refiere el encabezamiento de este artículo, las personas naturales, jurídicas o entidades no residentes o no domiciliadas en territorio venezolano, que proyectaren operar en el país a través de establecimiento permanente o de entidades con las que se hallaren vinculadas.

Parágrafo Único: Para la valoración de operaciones efectuadas entre partes vinculadas a que se contrae el encabezamiento de este artículo, podrá utilizarse una metodología distinta a la prevista en la Ley de Impuesto sobre la Renta, siempre que se trate de métodos internacionalmente aceptados.

Artículo 221. El contribuyente deberá aportar la información, datos y documentación relacionados con la propuesta, en la forma, términos y condiciones que establezca la Administración Tributaria.

Artículo 222. Analizada la propuesta presentada, la Administración Tributaria podrá suscribir con el contribuyente un acuerdo anticipado sobre precios de transferencia, para la valoración de operaciones efectuadas entre partes vinculadas.

En dicho acuerdo podrá convenirse la utilización de una metodología distinta a la prevista en la Ley de Impuesto sobre la Renta, siempre y cuando se trate de métodos internacionalmente aceptados.

En el acuerdo se omitirá la información confidencial proporcionada por terceros independientes que afecte su posición competitiva.

Artículo 223. Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia podrán derivar de un arreglo con las autoridades competentes de un país con el que se haya celebrado un tratado para evitar la doble tributación.

Artículo 224. Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia, se aplicarán al ejercicio fiscal en curso a la fecha de su suscripción y durante los tres (3) ejercicios fiscales posteriores. La vigencia podrá ser mayor cuando deriven de un procedimiento

amistoso, en los términos de un tratado internacional en el que la República sea parte.

Artículo 225. La Administración Tributaria podrá, unilateralmente, modificar o dejar sin efecto los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia que hubiere suscrito, cuando se produzca una variación significativa en los activos, funciones y riesgos en los cuales se basó la metodología y márgenes acordados en la misma.

Artículo 226. La Administración Tributaria, unilateralmente, dejará sin efecto los acuerdos suscritos, desde la fecha de su suscripción, en caso de fraude o falsedad de las informaciones aportadas durante su negociación. En caso de incumplimiento de los términos y condiciones previstos en el acuerdo, la Administración Tributaria, unilateralmente, dejará sin efecto el acuerdo a partir de la fecha en que tal incumplimiento se hubiere verificado.

Artículo 227. Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia no serán impugnables por los medios previstos en este Código u otras disposiciones legales.

Artículo 228. Los gastos que se ocasionen con motivo del análisis de las propuestas presentadas o de la suscripción de los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia, serán por cuenta del contribuyente, sin perjuicio de los tributos previstos en leyes especiales.

Artículo 229. La suscripción de los acuerdos a que se contrae esta Sección, no limita en forma alguna la potestad fiscalizadora de la Administración Tributaria. No obstante, la Administración no podrá objetar la valoración de las transacciones contenidas en los acuerdos, siempre y cuando las operaciones se hayan efectuado según los términos del acuerdo, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 226.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Tipo de investigación

Nivel de investigación

El nivel de la investigación, según Arias (1999), se refiere al grado de profundidad con el cual se abarca un objeto o fenómeno. En la presente investigación se tomará en cuenta un nivel de investigación descriptiva documental.

Se trata de una investigación de nivel descriptiva documental cuando busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie tales como, las obtenidas a través de fuentes bibliográficas (Sampieri, 2006)

Diseño de la investigación

Según Sabino (1992), describe que el diseño de la investigación tiene como objetivo de proporcionar un modelo de verificación que permita contrastar los hechos ocurridos con teorías existentes, para darle forma a partir de una estrategia o plan general que determine las operaciones necesarias para hacerlo.

Dentro de los diseños de la investigación se tomaran en cuenta para la realización del presente trabajo un diseño bibliográfico, contemplando la investigación documental así como un proyecto factible. La razón por la cual

se tomará en cuenta este tipo de diseño, considerando el aporte de Arias (1999) acerca de los diseños de la investigación, es que se basará en la obtención y análisis de datos a partir de materiales impresos y otros documentos además de recolectar información directamente de la realidad donde ocurren los hechos. Siendo estos los que más se adaptan a lo que a continuación se demostrará, partiendo de la elaboración de un modelo que dará respuesta a una situación en particular.

Población y Muestra

Población

La población, según Tamayo y Tamayo (2003), es el total de los fenómenos que serán objeto de estudio, donde cada uno en particular debe tener una característica común que los define; es decir que el conjunto de esta coincide con rasgos específicos, y a partir de ella es que se procederá a analizar y estudiar. Esto genera la obtención de los datos con los que se realizará la investigación. Sin embargo, no hay objeto de estudio ni hay obtención de datos más que la recopilación documental, síntesis y análisis de la misma.

Muestra

La muestra, según Tamayo y Tamayo (2003), es la acción de seleccionar o tomar algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre la población que previamente se ha obtenido. Para el desarrollo del presente trabajo no hay presencia de muestra debido a la inexistencia de una población.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos tal como la define Sampieri (2006) “... *implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a resumir datos con un propósito específico.*” (Pp. 274). Por lo cual es considerado como la parte operativa del diseño de la investigación.

Para la realización de este trabajo se tomo en consideración una serie de técnicas para obtener datos de diversas fuentes, de las cuales se llevó a su uso las siguientes:

La escogencia de recursos bibliográficos, documentos impresos, material interactivo, leyes, entre otros.

La observación participante, tal como la conceptualiza Córdova (2007), “... *el investigador participa en el mismo lugar donde acontecen los hechos.*” Esto a razón de que el investigador del presente trabajo participa dentro del ente que trata de resolver una disyuntiva.

Es una técnica de tipo individual y efectuada en la vida real debido a que, en primera instancia la realiza un solo investigador, y en segundo lugar se basa la captación de hechos a medida que estos se han ido presentando. Córdova (2007).

Una vez identificadas las técnicas de recolección de datos, el instrumento para desarrollar los objetivos planteados en la investigación se fundamenta en una entrevista no estructurada, ya que esta se establece, según Carmona, Gómez y Sepúlveda (2008), como aquella que no necesita poseer preguntas precisas previamente preparadas, sino que se tiene una

libertad de formular preguntas abiertas para dar respuestas donde permita un dialogo mas abierto entre encuestador y encuestado. Permite a su vez al encuestador a abarcar áreas que surjan de las respuestas que va obteniendo para así darle mayor profundidad a la información recolectada, permitiendo cierta flexibilidad para adaptar las mismas, pero de ninguna manera pueden salirse del rumbo orientado a definir los objetivos planeados.

Procedimiento

En primer lugar se llevará a cabo la recolección y recopilación de materiales de las leyes, textos, trabajos, documentos, etc. que sean pertinentes al tema de estudio. Posteriormente se incurrirá en la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se han desarrollado anteriormente, para luego dar pie al resumen, análisis y ordenanza de la información que sea de mayor transcendencia para poder establecer una solución al dilema con fin último de desarrollar los objetivos que se plantean.

Cuadro Técnico Metodológico

El Cuadro técnico metodológico se basa en la operacionalización de las variables, es decir, crear indicadores que sirvan de categorías o variables para posteriores mediciones, estos indicadores son tomados de los objetivos de la investigación mencionados en el Capitulo 1; y estos serán medidos

mediante ítems los cuales forman parte de los instrumentos de recolección de datos. (Gooteca, 2012)

Objetivo Especifico	Categoría	Dimensiones	Item	Técnica	Fuente
Categorizar el escenario de la situación cambiaria de los últimos cinco (5) años en Venezuela.	Entorno macroeconómico, políticas cambiarias.	Distinción del entorno económico y cambiario.	¿Cómo ha sido el comportamiento de la tasa de cambio en Venezuela?	Recopilación de información documental	Banco Central de Venezuela. Prensa
Especificar la normativa venezolana en relación a los Precios de Transferencia.	Políticas fiscales y políticas tributarias.	Aspectos de la legislación tributaria en el territorio nacional.	¿Cuáles son las principales características que rigen los precios de transferencia en Venezuela?	Observación directa	Ley de impuestos sobre la renta
Definir las características de las metodologías de los precios de transferencia	Precios de Transferencia.	Descripción de las metodologías que participan en la investigación	¿En qué se basa cada una de las metodologías de precio de transferencia?	Revisión bibliográfica	Lineamientos de precios de transferencia por la OCDE
Diseñar procedimientos que permitan ayudar a estudiar la comparabilidad financiera en escenario de inestabilidad cambiaria.	Precios de Transferencia.	Pasos a seguir para el estudio de los precios de transferencia.	¿Cuáles son los pasos a seguir para la realización de un estudio de comparabilidad financiera en precios de transferencia?	Análisis de información documental, financiera y contable	Ley de impuestos sobre la renta. Lineamientos de precios de transferencia por la OCDE

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Situación cambiaria de los últimos cinco (5) años en Venezuela.

La política monetaria es la función emblemática que está a cargo el Banco Central de Venezuela, la cual se le es encomendada por ley y su objetivo es preservar el valor de la moneda nacional y procurar una situación financiera sana en el territorio nacional; así como la administración de las reservas internacionales y regular las operaciones bancarias que se efectúen dentro del país.

Es también función del Banco Central de Venezuela la conducción de las políticas cambiarias, ya que éstas dependen de las decisiones tomadas, debido a su estrecha relación, en materia monetaria con la finalidad de preservar la estabilidad económica.

Las políticas cambiarias es aquella rama de las políticas económicas que se encarga de establecer el tipo de cambio de la moneda nacional con respecto a las distintas monedas extranjeras. El tipo de cambio que se establezca a partir de dichas políticas puede ser de tipo fijo o flotante.

El tipo de cambio fijo se basa en que el Banco Central de Venezuela establece la cantidad de bolívares que se requieren para adquirir una unidad monetaria de divisa extranjera, comprando o vendiendo la moneda extranjera que requieren los particulares para realizar sus transacciones. En el caso del

tipo de cambio flotante, el precio lo determina la interacción del mercado entre oferentes y demandantes de divisas.

La situación cambiaria venezolana se definió en el año 2003 al establecerse un sistema de cambio fijo, el cual se mantiene actualmente. Por lo tanto, durante los últimos cinco (5) años el país ha presentado un sistema de tipo fijo manejado por ciertos mecanismos, los cuales han ido cambiando, pero que su naturaleza es la misma.

Venezuela comienza el año 2010 con un nuevo convenio cambiario (convenio cambiario N° 14, BCV) que se establece el día 8 de enero, haciendo referencia en las tasas que se establecen para la conversión de bolívares a dólares americanos. Según lo establecido en dicho convenio cambiario, se mantiene la tasa de Bs 2.60 por dólar para la importación, que se manejó el año anterior, con la salvedad que solo serán para los rubros de alimento, salud, maquinaria, equipos, ciencia y tecnología.

En el caso de las importaciones fuera de estos rubros, la tasa de cambio pasó a establecerse a Bs 4.30 por dólar, representando una devaluación de la moneda nacional en un 65.5% aproximadamente.

Posteriormente, el ejecutivo nacional por medio del ministerio de finanzas realiza una serie de políticas económicas que afectaron directamente al tema cambiario por medio de los anuncios y acciones que se tomaron. Dichas acciones contemplaron la intervención del mercado paralelo de divisas, lo que ocasionó un aumento en el sistema de dólar permuta que se manejaba en ese momento; siendo consecuente con las políticas tomadas, el gobierno anuncia luego el cierre del sistema permuta y la intervención de las casas de bolsas que eran los entes encargados en negociar las divisas por dicho mecanismo. A partir de allí los entes privados quedaron fuera de las negociaciones con moneda extranjera.

Ante la necesidad del estado de agilizar el otorgamiento de divisas, crean, según el convenio cambiario N° 18 del día 1 de junio de 2010, el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME), que se basó en negociaciones con bonos convertibles en dólares que se realizaban en el mercado de valores venezolano, estableciendo una banda de precio Bs 5.30 por dólar.

El año 2011 apertura con la puesta en vigencia del convenio cambiario N° 14 dado el día 30 de diciembre de 2010, el cual establece la unificación del tipo de cambio para todos los tipos de importaciones a Bs 4.30 por dólar americano, es decir, que se elimina la tasa preferencial de Bs 2.60 por dólar para las importaciones de los rubros salud, alimento, maquinaria y equipos, ciencia y tecnología.

En cuanto al Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME), mantiene la misma tasa de cambio a Bs 5.30 por dólar, y se establecen que las personas naturales pueden solicitar divisas a través de este mecanismo.

Ese periodo fue relativamente estable en cuanto a las modificaciones de las políticas cambiarias, ya que solo fue expresado mediante una devaluación a comienzos del 2011, manteniéndose así por a lo largo de dicho periodo.

Para el año 2012, la situación cambiaria se mantiene. Todavía es vigente la tasa de cambio de Bs 4.30 por dólar establecida en el año anterior, y el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME) es utilizado durante todo este año como mecanismo alternativo de obtención de divisas a una tasa de Bs 5.30 por dólar. Este año no hubo cambios en las tasas, y los montos adjudicados por los dos mecanismos de obtención de moneda extranjera CADIVI y SITME arrojaron una cifra de asignación de 33

millardos de dólares y 34.8 millardos de dólares, un monto superior al año anterior (2011) que se ubicaron en 34.1 millardos de dólares 34.7 millardos de dólares respectivamente (Vera, 2013).

En octavo día del mes de febrero del 2013, el ejecutivo nacional a través del ministerio de finanzas anuncia la eliminación del Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME). Como es expresado por el aviso oficial del Banco Central de Venezuela (2013), en el cual refieren que no se realizarán más operaciones de compra y venta de títulos mediante este mecanismo a partir del día 09 de febrero de 2013. Así mismo, según el portal de noticias Noticias 24 (2013), el presidente del Banco Central de Venezuela para ese periodo, Nelson Merentes, señala que el sistema se elimina debido a que presenta fallas estructurales en mantener por largo tiempo un mecanismo que provoque un endeudamiento, el cual por el periodo que se aplicó fue suficiente para cumplir con las expectativas, sin embargo tendrían que replantearlo.

De igual manera, en el mismo día que esta noticia es anunciada, la tasa de cambio bajo el mecanismo de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) sufre una variación.

La nueva tasa de cambio, según el convenio cambiario N° 14 del día 8 de febrero de 2013, se fija en Bs 6.30 por dólar americano para la venta. Esto significa una nueva devaluación de la moneda nacional respecto a la divisa extranjera, siendo ésta la tercera devaluación que se experimenta en un periodo de tres (3) años.

Ante la nueva problemática de desembolso de divisivas por parte del gobierno venezolano, y en función de resolver y agilizar la misma se crea un mecanismo de subastas. Este mecanismo fue regulado por el Órgano Superior para la Optimización del Sistema Cambiario, como es expresado en

el convenio cambiario N° 21 (2013), el cual se basó en la realización de subastas de divisas provenientes de excedentes petroleros para cubrir las importaciones. Y es a partir de allí que entra dentro de la política cambiaria el Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD).

La intención del ejecutivo era realizar una subasta cada semana para cubrir las necesidades de divisas por parte de los agentes importadores de las distintas industrias localizadas en el país. Para ello, semanalmente el Banco Central de Venezuela, mediante un comunicado, especificaba los términos de la subasta en cuanto: el sector industrial que podría participar, el monto total en divisas que sería subastado, la oferta mínima y máxima por parte del demandante. El precio se establece mediante un sistema de promedio de cada colocación por parte de los demandantes, donde cada uno de ellos estima cual es el precio que deben pagar en bolívares por dólar a obtener.

Según Salmeron, V. (2013) mediante esta interacción, el precio del dólar con respecto al bolívar fue, para agosto de dicho año, 10 Bs/\$ (para jurídicos). Consecuentemente, la tasa se ubicó en 11.20 Bs/\$ para octubre.

Al ver el comportamiento en el año 2013 de los movimientos cambiarios por el mecanismo de subastas del Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD), se puede apreciar que hubo consecuentes minidevaluaciones, ya que la tasa cambiaria pasa de 6.30 Bs/\$ a 10 Bs/\$ y luego continúa con pequeños ascensos.

Para el cierre del año 2013, el presidente de Venezuela anuncia que se creará el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX), cuya institución absorberá las funciones que se desarrollaban en la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

En el primer mes del año 2014, se establece por parte del Banco Central de Venezuela el convenio cambiario N° 25, estableciendo en su artículo 5: “La coordinación, administración, control y establecimiento de requisitos, procedimientos y restricciones que requiera la ejecución de los Convenios Cambiarios, corresponde al Centro Nacional de Comercio Exterior, de conformidad con lo previsto en el artículo 4° del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Centro Nacional de Comercio Exterior y de la Corporación Venezolana de Comercio Exterior. En consecuencia, las competencias, facultades y demás potestades atribuidas a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) mediante la normativa que rige el régimen de administración de divisas, contemplada en los distintos Convenios Cambiarios vigentes, serán asumidas progresivamente por el Centro Nacional de Comercio Exterior, en los términos que se indiquen en las respectivas Providencias que en ejercicio de sus competencias legales este último dicte; y sus decisiones en estas materias agotan la vía administrativa”.

Por tanto es evidenciado el cambio de institución la cual será la encargada de administrar las divisas, tanto así que para el lunes 14 de abril de 2014, según gaceta oficial N° 40.393 se suprime la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

En cuanto a los cambios ocurridos en la tasa de cambio, el 10 de marzo de 2014, se establece el Sistema Complementario de Administración de Divisas II (SICAD II), el cual complementara al sistema anterior (SICAD I), con el objeto de poder adquirir divisas, a una tasa diferente, para las importaciones de los rubros que no se contemplen dentro de las subastas realizadas por el SICAD I.

La tasa promedio que se estableció para el SICAD II ronda dentro de los Bs 49.98 por dólar americano, representando un fuerte impacto en

materia de devaluación de la moneda nacional llegando a influenciar en un aumento de precio en los rubros importados que se cubran mediante esta vía.

Sin embargo, la tasa de cambio del SICAD I, según el resultado del precio de las divisas publicado por el Banco Central de Venezuela (2014), se mantiene dentro del promedio que se manejó el año anterior, logrando hasta el mes de septiembre una tasa promedio de 11.04 Bs/\$.

Al señalar las generalidades de cómo ha sido el comportamiento del tipo de cambio de los últimos cinco (5) años en el entorno económico venezolano, se podría inferir que la situación económica se ha ido deteriorando paulatinamente por las consecuentes devaluaciones implícitas del bolívar respecto al dólar, además del tiempo que se lleva, en el caso empresarial, adaptarse a los cambios recurrentes en cuanto a las normativas legales para la obtención de divisas con fines de importación, afectando esto directamente al manejo de toma de decisiones a nivel gerencial. Aunado a ello, el entorno podría causar consecuencias en las empresas de manera que las decisiones se tomen a favor de prácticas que intenten asegurar la salud financiera de las empresas desligándose del marco legal.

Normativa venezolana en relación a los Precios de Transferencia

Los precios de transferencia, según Bettinger (2006), son las directrices que van dirigidas a evitar ocasionar efectos fiscales negativos en la nación donde se generan las utilidades o pérdidas en las actividades multiempresariales.

Para Herrero (1999), los precios de transferencia son el valor de pago que se transa entre sociedades o grupos empresariales vinculados por la adquisición de bienes o prestamos de servicios, diferente al valor que se puede haber efectuado entre partes independientes.

En concordancia con estos autores, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la cual tiene la mayor trayectoria internacional en precios de transferencia, define los precios de transferencia como aquel precio que se asigna entre dos o más empresas vinculadas a los bienes tangibles e intangibles.

En vista de lo expresado por las citas anteriores, se puede agregar que los precios de transferencia también contemplan la participación directa e indirecta de una empresa en la administración, control o capital de otra empresa con el propósito de trasladar beneficios de una, con escenarios fiscales más favorables, a otra; para así tener una maximización de beneficios.

La finalidad de ello es ubicar las utilidades de un grupo empresarial vinculado en un país donde el escenario fiscal, remisión de utilidades y financieras maximicen las utilidades de la casa matriz que estas tienen en común.

Basado en esto, Medina, M (2002), expresa que las empresas multinacionales pueden actuar de cuatro maneras diferentes para lograr el fin expresado anteriormente, los cuales se basan en: incrementar la utilidad neta de una empresa a expensas de otra, cambiar la dirección del flujo de efectivo, cambiar la moneda del flujo y disminuyendo la inversión.

Se puede inferir que las actividades antes mencionadas van orientadas a buscar trasladar las utilidades hacia un país que presente las mejores condiciones económicas, para así aprovechar el flujo de dinero, en el sentido de resguardar los beneficios en una moneda fuerte y a su vez disminuir la carga impositiva.

Vinculada a dichas acciones, la Academia de Ciencias Políticas y Sociales (2000) las justifica dando un objetivo por el cual son tomadas las decisiones de ejercer dichas prácticas por parte del sector empresarial.

Uno de los objetivos se basa en el aspecto fiscal, en donde resalta la finalidad de trasladar los beneficios y utilidades generados por una empresa de un determinado país hacia otra empresa vinculada localizada en un país diferente. El propósito de ello es que a ese país que es trasladado los beneficios o utilidades presente una tasa de impuesto sobre la renta más favorable que el primero.

Para explicar mejor este objetivo, se toma como ejemplo dos países: país A y país B, cuyas tasas impositivas son distintas.

Partiendo del supuesto que la empresa del país A va a transferir un bien a la empresa del país B, se presentan dos escenarios. La tasa impositiva del país A es menor a la del país B, por tanto la empresa ubicada en A establece un precio (precio de transferencia) mayor al precio del

mercado, de modo que genere mayor utilidad al realizarle la venta a la empresa ubicada en B; de manera que esta transferencia es positiva para A.

El otro escenario es que la tasa impositiva del país A es mayor a la tasa impositiva del país B. En ese caso la empresa ubicada en el país A tomará la decisión de vender el bien a un precio por debajo del precio del mercado para disminuir la base imponible por concepto de los ingresos obtenidos de esa transacción, siendo esta acción una transferencia negativa para A.

Sin embargo, bien sea por medio de la transferencia positiva o transferencia negativa, el grupo empresarial, partiendo de los casos mencionados, siempre buscara maximizar su utilidad.

También puede extrapolarse dichos casos a otros escenarios que se pueden aplicar los precios de transferencias, como la disminución de las tarifas arancelarias, ante entornos de controles cambiarios y controles de dividendos.

En el caso de las disminuciones de las tarifas arancelarias se basa en el mismo principio del ejemplo explicado anteriormente. Cuando una empresa B está ubicada en un país donde las tarifas arancelarias son elevadas, la empresa A tratará de disminuir el valor de la transferencia para que el impacto en B sea menor. El efecto que es producido por esta vía es el aumento de la utilidad antes de impuestos para la empresa B, sin embargo solo se podría utilizar cuando el impuesto sobre la renta sea igual o menor al efecto arancelario.

Cuando se presenta un entorno de controles cambiarios, el país A se rige bajo una política de control cambiario y hay una empresa que tiene excedentes de fondos; en el país B se encuentra una empresa filiar que

necesita fondos. En ese caso la empresa A realiza una venta de bienes por un precio muy por debajo del precio de mercado para de esta manera transferir los fondos excedentes a la empresa B.

Si la empresa A no puede transferirle dividendos a la casa matriz, se realiza la misma acción como si se efectuara bajo controles de cambios con la salvedad que la empresa B sea quien pueda transferir dichos dividendos, ya que se trataría de la misma casa matriz.

Estas prácticas justifican, por parte de las empresas transnacionales, el uso de los precios de transferencia ya que al parecer los objetivos arancelarios y fiscales son los principales en las decisiones gerenciales. Sin embargo, el control cambiario y el control en los dividendos tienen mayor importancia desde una óptica financiera debido a que al bloquear una utilidad afecta sobre el incremento de la rentabilidad de la inversión.

Ya observado la justificación de estas empresas para realizar prácticas de precios de transferencia, es necesario también conocer los tipos que se pueden desarrollar. De tal manera, la Academia de Ciencias Políticas y Sociales (2000) sugiere que pueden darse los precios de transferencia de distintas formas.

Una de ellas es la transferencia horizontal, que se basa en el establecimiento de un precio entre empresas vinculadas directa o indirectamente siempre y cuando sean filiales de una misma casa matriz o ambas tengan en común a los accionistas. También existe la transferencia vertical, la cual es realizada directamente al accionista principal, y su efecto es el de reducir la utilidad que recibiría la casa matriz en forma de dividendos pero aumenta las utilidades a través de la venta de dichos bienes.

Las empresas pueden también hacer compensaciones mezcladas, en donde dos o más empresas pueden transar sin ser necesariamente filiales de una misma casa matriz. Esto se logra a través de un mecanismo de compensación donde las empresas filiales de diferentes casas matrices, realizan transacciones siempre y cuando ambas compensen las utilidades que puedan generar una con otra.

Otro tipo es el financiero, en donde las empresas pueden hacer préstamos de dinero entre partes vinculadas u otorgar algún tipo de crédito, pero las condiciones en la tasa de interés serían diferentes a la tasa que ofrece una entidad bancaria. De esta forma los precios de transferencia se manifiestan en una tasa más baja que la que se encuentra en el mercado financiero logrando así que un grupo empresarial se financien entre ellos para pagar menos cantidad en cuanto a los intereses.

Es por ello que, ante las prácticas anticompetitivas de las grandes empresas multinacionales, el fisco venezolano se adentra en el tema de los precios de transferencias modificando para el año 1999 la ley de impuestos sobre la renta con la finalidad de regular este tipo de acciones.

El 22 de octubre de 1999, se publica en la gaceta oficial extraordinaria N° 5.390 la reforma de la ley de impuestos sobre la renta, agregando los artículos comprendidos desde el 112 hasta el 117 referentes a temas de precios de transferencia, tomando como base los lineamientos planteados por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Posteriormente, en el año 2001 la ley es derogada y se expande la aplicación de la ley estableciendo así un nuevo régimen en precios de transferencia.

Las modificaciones que se realizaron en esta materia fueron de gran importancia debido a que adopta por completo los lineamientos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), adicionando el principio del Arm's Length (principio de plena competencia), atribuciones de vinculación, las metodologías, documentación comprobatoria que deben tener las empresas y las normas APA (programa de acuerdos anticipados).

Para ilustrar mejor las normas en precios de transferencia que actualmente se encuentran vigentes en la ley de impuestos sobre la renta, se mostrará un cuadro que indica las modificaciones a la ley del año 1999 ocurridas en el año 2001 (ver anexo 1).

Dichas modificaciones son las que se encuentran actualmente vigente en la ley de impuestos sobre la renta, con la salvedad que en el año 2007 se publicó en gaceta oficial N° 38.628 la ley de reforma parcial de la LISLR, en donde se incorpora un nuevo artículo que contempla el tratamiento fiscal de las operaciones de financiamiento entre partes vinculadas.

Características de las metodologías de los precios de transferencia

Las directrices de precios de transferencia establecidas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), dictan los siguientes métodos para realizar análisis de precios de transferencia:

Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)

Bajo la legislación venezolana, la Ley de Impuestos Sobre La Renta del año 2001 establece que el Método de Precio Comparable no Controlado (siglas en inglés: CUP), mediante el artículo 137, como aquel método que permite comparar el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción no vinculada que pueda ser comparable, en situaciones que también sean a su vez comparables.

Para tener una mejor comprensión acerca de este método hay que señalar las características del mismo tal cual están descritas en las directrices de precios de transferencia de la OCDE, que se encuentran plasmadas en el capítulo II. La primera característica que hay que tomar en cuenta es expresada de la siguiente manera:

“... una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada a fin de aplicar el método del precio libre comparable, si se cumple una de las dos condiciones siguientes: 1. ninguna de las diferencias (si las hay) entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas involucradas en esas operaciones es susceptible de influir materialmente en el precio del

libre mercado; ó 2. Pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los importantes efectos de esas diferencias”.

Para que la realización de comparabilidad mediante este método pueda llevarse a cabo, es necesario que los patrones de comparación (comparables) sean exactamente los mismos entre las empresas vinculadas y las no vinculadas. A efecto posterior de esto, la OCDE considera que cuando se encuentran las comparables en una empresa no vinculada, el Método de Precio Comparable no Controlado es el camino más directo y viable para establecer el principio de plena competencia, siendo entonces este método preferido ante los demás.

Otras características radican en la realidad que puede resultar difícil encontrar una operación entre dos empresas independientes suficientemente parecida a una operación vinculada como para que no existan diferencias que tengan un efecto importante sobre el precio (OCDE, 2010).

Cuando existen diferencias entre la operación vinculada y la no vinculada o entre las dos empresas que efectúan tales operaciones, será difícil determinar unos ajustes suficientemente precisos que eliminen los efectos de esas diferencias sobre el precio. Las dificultades que surgen al intentar realizar dichos ajustes precisos no deberían llevar a descartar automáticamente la posible aplicación del método del precio libre comparable. La fiabilidad relativa del método del precio libre comparable está condicionada por el grado de precisión con que puedan realizarse los ajustes para lograr la comparabilidad.

La dificultad que entraña la aplicación de este método estriba en el hecho de que los insumos comercializados tienen características especiales y aditivos propios de las marcas, que imposibilitan la ubicación en el mercado internacional de otros bienes que pudieran funcionar como sustitutos

eficientes para poder establecer la comparación en los precios y hacer los ajustes. Es por ello que este método considerado como uno el Método Tradicional por excelencia, sea de tan difícil aplicación que ahora solo se circunscribe a aquellos productos tan homogéneos que se comercializan en los mercados internacionales donde oferentes y demandantes de tan numerosos, no pueden afectar el mercado, es decir mercados cercanos a la competencia perfecta.

Método de Precio de Reventa (MPR)

El Método de Precio de Reventa, según lo establecido en el artículo 138 de la Ley de Impuestos Sobre la Renta (2001), se basa en: "... el precio el 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".

A pesar de la Ley de Impuestos Sobre la Renta, es de gran importancia conocer las características que contiene las directrices de la OCDE en cuanto a este método, es así que en el apartado C de la parte II del capítulo II de la revisión de los capítulos I-III de los lineamientos de precios de transferencia (2010), expresa que las operaciones vinculadas son comparables con las operaciones no vinculadas siempre y cuando se cumpla una de las dos siguientes condiciones:

1. “Ninguna de las diferencias entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas que emprenden esas operaciones puede influir materialmente en el margen de reventa en el libre mercado”.
2. “Se pueden realizar ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos sustanciales de esas diferencias”.

A pesar de las condiciones mencionadas anteriormente es imprescindible resaltar que este método, a pesar que pueda permitir diferencias entre los productos, los activos incurridos en operaciones vinculadas deben ser comparables a los de operaciones no vinculadas.

Sin embargo, se consigue una debilidad en el método de precio de reventa en cuanto trata su fiabilidad que puede estar afectada si existen diferencias importantes en la manera en que empresas vinculadas o independientes lleven a cabo sus actividades mercantiles, ejemplo de ello serian aquellas actividades que afecten los niveles de coste, logrando así un impacto sobre la rentabilidad de una empresa sin que afecte necesariamente al precio que se compra o se vende en el libre mercado. También las funciones que realicen las empresas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos) afectan a la comparabilidad de los precios de transferencias mediante este método, de manera tal que tiene un efecto sensible resultando menos fiable cuando existen diferencias entre las operaciones vinculadas y no vinculadas y entre las partes que intervienen en las operaciones. Consecuencia de esto, los márgenes brutos obtenidos en operaciones vinculadas y no vinculadas pueden ser afectados (OCDE, 2010).

Resultado de lo anteriormente mencionado, para poder realizar una comparación entre empresas a través del Método de Precio de Reventa, es

necesario conocer el Margen Bruto de Utilidades (MBU) de las empresas. Este indicador se desarrolla de la siguiente manera:

MBU= Utilidad Bruta / Ventas

El Margen Bruto de Utilidades obtenido de las transacciones de compra de productos a partes vinculadas para su posterior venta a partes no vinculadas puede ser comparada, según D' Arrigo (2008), con el margen bruto que puede obtener el mismo revendedor en la reventa de productos adquiridos a partes no vinculadas, con el margen bruto de un revendedor no vinculado que revende productos que adquiere de partes vinculadas, y con el margen bruto de revendedores no vinculados que revenden productos que adquieren de parte no vinculadas.

Analizado lo anteriormente planteado, podemos decir que este método no es aplicable a la compra de materia prima, porque el supone la existencia de la adquisición de un bien al cual solo se agrega el valor de la comercialización y en este caso (el cual se desarrolla el presente estudio) la materia prima es adquirida para su transformación e incluye mayor cantidad de elementos en su cadena de valor.

Método del Costo Adicionado (MCA)

La Ley de Impuestos Sobre la Renta (2001) expresa textualmente, a través de su artículo 139 que: “el Método del Coste Adicionado se basa en los costos 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”.

Adicionalmente, conforme con lo que expresa la Ley de Impuestos Sobre la Renta, es de suma importancia hacer mención a ciertas características que aparecen plasmadas en las directrices establecidas por la OCDE de acuerdo con el Método de Coste Adicionado. En dichas características podemos contemplar que para que haya un punto de comparabilidad ideal en este método, sería establecer el margen del costo adicionado del proveedor en la operación vinculada considerando como patrón de referencia el margen del coste adicionado que el mismo proveedor obtiene en operaciones no vinculadas.

Cada empresa tiene su forma característica de llevar a cabo sus operaciones, por lo que prescinde de ello una estructura de costo que no necesariamente tienen que asemejarse entre las distintas empresas. Puede darse el caso que una empresa consiga facturar a un precio determinado, bajo una estructura de costo menor y que otra empresa consiga fijar ese mismo precio que estableció la primera pero con una estructura de costo que no le genere un margen de beneficio como la anterior.

El Método de Costo Adicionado, así como el Método de Precio de Reventa, utiliza el indicador de Margen Bruto de Utilidades (MBU); su uso dentro de este método es determinado considerando márgenes computados sobre los costes directos e indirectos de producción (OCDE). Aunado a esto, los costes que pueden ser considerados se limitan a los del proveedor de bienes o servicios, lo que podría dar paso a la posibilidad que algunos gastos sean soportados por el comprador para disminuir los costos del proveedor que se calcula el margen, práctica que es muy común en empresas multinacionales que ejercen operaciones desde casas matrices a filiales (D' Arrigo, 2008).

Métodos basados en los beneficios

Los métodos de beneficio, según las directrices de precio de transferencia de la OCDE, estudian los beneficios que obtienen por la realización de transacciones entre empresas vinculadas.

Según expresa las directrices establecidas por la OCDE, este método tiene la característica de que "...es muy poco frecuente que las empresas realicen operaciones donde la utilidad sea una condición "establecida o impuesta" en las operaciones. De hecho, las empresas raramente, si es que lo hacen en alguna ocasión, emplean un método del beneficio de la operación para fijar sus precios. No obstante, la utilidad derivada de una operación vinculada puede ser un indicador importante para conocer si la operación se ha visto afectada por condiciones distintas de las que hubieran establecido empresas independientes en circunstancias comparables..."

Esto es evidencia que pueden ocurrir transacciones, entre las distintas empresas multilaterales que se encuentran dentro del orbe, que tienen la peculiaridad de dificultar en la práctica la aplicación de los métodos tradicionales de precios de transferencia. Sin embargo, las directrices establecen que la disponibilidad de información para la aplicación de los métodos basados en los beneficios puede generar una dificultad para realizar dicha acción.

Es de suma importancia resaltar que, siguiendo las directrices de precios de transferencia de la OCDE, "En ningún caso deberían emplearse los métodos del beneficio de la operación de tal forma que lleven a una sobreimposición de las empresas por la única razón de que obtienen beneficios inferiores a la media; o en sentido contrario, rebajar la imposición a las empresas que generen unos beneficios superiores a la media. No existe justificación alguna, según el principio de plena competencia, para

aplicar un impuesto adicional a las empresas que obtengan resultados menos favorables que la media cuando ello se deba a factores comerciales”.

Conociendo las características de los métodos basados en los beneficios, a continuación se presentan los dos métodos que los componen: el Método de División de Beneficio (MDB) y el Método de Margen Neto Transaccional (MNT)

Método de División de Beneficio (MDB)

El Método de División de Beneficios, tal como lo dicta la Ley de Impuestos Sobre la Renta en su artículo 140, refiere textualmente: “... consiste en asignar la utilidad en operación obtenida por partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes no vinculadas conforme a lo siguiente:

- a. Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas 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.

En caso de existir un beneficio residual, que se obtiene disminuyendo la utilidad de operación asignada a las partes vinculadas involucradas de la utilidad de operación global, que no pueda ser asignado a ninguna de las partes; este beneficio residual se distribuirá entre las mismas partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles

significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables”.

Además las directrices de precios de transferencia establecidas por la OCDE, contemplan aspectos fundamentales para el análisis de este método. Dentro de mencionados aspectos encontramos las ventajas y desventajas de su aplicación así como las orientaciones que se deben tener presente al momento de la utilización de este.

Al tratarse de las ventajas y desventajas del Método de División de Beneficios, encontramos dentro de la primera categoría características como:

“Una de las ventajas del método de división de beneficio es que no suele basarse directamente en operaciones estrechamente comparables, por lo que cabe emplearlo en supuestos en los que esas operaciones entre empresas independientes no son identificables. La asignación de beneficios se fundamenta en el reparto de funciones entre las propias empresas asociadas. Los datos externos de empresas independientes son especialmente relevantes en el análisis de reparto de la utilidad a la hora de calcular el valor de la aportación de cada empresa asociada a las operaciones, y no para fijar directamente el reparto de la utilidad...”

Adicionalmente tenemos que:

“Otra ventaja reside en que, al amparo del método de reparto del beneficio, es menos probable que una de las dos partes de la operación vinculada obtenga un resultado excepcional e improbable en términos de beneficios, dado que ambas partes de la operación son evaluadas. Este aspecto adquiere especial relevancia cuando se analiza la aportación de las partes con relación a los activos intangibles empleados en las operaciones

vinculadas. Tener en cuenta las dos partes de la operación puede también permitir un reparto de las economías de escala u otras eficiencias conjuntas satisfactorio tanto para el contribuyente como para las Administraciones”.

Esto se debe a que el análisis del Método de División de Beneficio debe realizarse, según establece las directrices de precios de transferencia de la OCDE, a las empresas vinculadas en conjunto mas no el análisis individual de ellas, debiéndose a que las operaciones de cada una de las empresas encuentran una relación muy alta entre ellas.

Al tomar en consideración los activos intangibles, hay que tener en cuenta que estos pueden contribuir a que una empresa pueda presentar costos en operaciones menores que otras empresas (como el ejemplo que se realizó en el Método de Coste Adicionado, cuando la empresa encuentra un descubrimiento y los costes de investigación son bajos), además que un bien intangible puede generar un valor notorio al producto final. Es por ello que es tan relevante considerar el comportamiento de los activos intangibles entre empresas vinculadas.

Una vez estudiadas las ventajas que nos presenta este método, pasamos luego a revisar las desventajas que ocurren con la posible aplicación del mismo. Según lo establecido en las directrices de precios de transferencia de la OCDE tenemos que:

“...los datos externos del mercado, considerados en la determinación de la aportación que efectúa cada empresa asociada a las operaciones vinculadas, no se relacionan con estas operaciones tan estrechamente como cuando se emplean otros métodos...”

“...puede resultar difícil para las empresas asociadas y para las Administraciones tributarias la obtención de datos de las empresas filiales

extranjeras. Además, las empresas independientes no emplean habitualmente el método de reparto del beneficio para fijar los precios de transferencia de sus operaciones (...). Por otra parte, será difícil determinar los ingresos y los gastos conjuntos de todas las empresas asociadas participantes en las operaciones vinculadas, pues ello requeriría que los documentos contables se basaran en los mismos criterios y que se efectuaran ajustes para tener en cuenta las distintas prácticas contables y las divisas utilizadas...”.

Ya teniendo en cuenta las características del Método de División de Beneficios y la manera por la cual este método es aplicado, es necesario conocer el indicador bajo el cual el estudio de este se lleva a cabo. El indicador que es manejado para la utilización de este método corresponde a la utilidad en operación, ya que, según manifiesta D' Arrigo (2008) “... este nivel de utilidad representa una medida confiable de rentabilidad con base en los costos incurridos, las funciones desempeñadas y los riesgos principales del negocio de la empresa vinculada, examinando la eficiencia en la administración y gestión de negocios de la misma, así como los activos intangibles involucrados”. La cual es expresada en la siguiente función:

Utilidad en operación = Utilidad Bruta en Ventas – Gastos de Operación

Método de Margen Neto Transaccional (MNT)

El Método de Margen Neto Transaccional, tal como está expresado en el artículo 141 de la Ley de Impuestos Sobre La Renta, “consiste en determinar en transacciones entre partes vinculadas, la utilidad de operación que hubieran 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”.

Este método a su vez considera todos los costos y gastos incurridos en la producción del bien o servicio, por tanto mide la rentabilidad esperada de la operación y entra la que será sujeta a comparación.

Adicionalmente, las directrices de precios de transferencia de la OCDE desarrolla el Método de Margen Neto Transaccional como aquel que “determina, a partir de una base adecuada (por ejemplo, costes, ventas, activos), el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación vinculada. En consecuencia, el método del margen neto de la operación se implementa de modo similar al método del coste incrementado y al método del precio de reventa. (...) En particular, esto implica que el margen neto que obtiene el contribuyente de una operación vinculada idealmente debiera fijarse tomando como referencia al margen neto que el mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables no vinculadas. Cuando no sea posible, puede resultar indicativo el margen neto que habría obtenido en operaciones comparables una empresa independiente. Es necesario un análisis funcional de la empresa asociada y, en último término, de la empresa independiente, para determinar si las operaciones son comparables y qué ajustes deben practicarse para obtener resultados fiables”.

Es por ello que la OCDE así como la Ley de Impuestos Sobre la Renta, a través de este método, prueban la certeza de que una empresa este realizando sus operaciones a nivel de mercado mediante la utilidad de operaciones global de la empresa, haciendo una respectiva comparación entre empresas que se encuentran vinculadas con empresas que no son vinculadas.

Este método, como también sucede con el Método de División de Beneficios, presenta ciertas ventajas, desventajas y orientaciones en cuanto a la aplicación del mismo. Dentro de las ventajas que este método nos confiere, resaltamos textualmente las siguientes:

“...los márgenes netos (por ejemplo, el rendimiento de los activos, la relación entre beneficio de explotación y ventas y otros posibles indicadores de beneficio neto) son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones, lo cual no es el caso con el precio, tal y como se usó en el método del precio libre comparable. Los márgenes netos pueden ser más tolerantes que el margen bruto con respecto a algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas”.

Ejemplo de la cita previa, podemos considerar que posibles distintas empresas testeadas pueden obtener distintos niveles de márgenes brutos, pero sin embargo, todas ellas pueden generar beneficios netos cuyos niveles, de cada una de estas empresas, se encuentren próximos entre sí.

Haciendo referencia a otras ventajas, tenemos la siguiente:

“...no hay que fijar las funciones desarrolladas ni las responsabilidades asumidas por cada una de las empresas asociadas. Asimismo, tampoco es necesario homogeneizar los documentos contables de los participantes en la actividad empresarial, ni imputar costes a todos los participantes...”

Esto resulta de manera muy ventajosa en cuanto a su realización práctica se refiere, ya que facilita la comparación al encontrarse con que las operaciones de una de las empresas vinculadas tiene un nivel de complejidad alto, así también cuando se hayan inconvenientes al momento de obtener información o la información es escasa de alguna de las empresas vinculadas.

Una vez conocida las ventajas que nos confiere el Método de Margen Neto Transaccional, es momento de hacer énfasis en las desventajas mas relevantes para este estudio que este presenta. Para lo cual es necesario tener en consideración las siguientes desventajas de este método que se presentan a partir de las directrices de precios de transferencias establecidas por la OCDE:

“...Quizás el mayor inconveniente es que el margen neto de un contribuyente está influido por diversos factores que no tienen incidencia, o la tienen en menor medida, sobre los márgenes brutos. Estos elementos dificultan la fijación exacta y fiable de los márgenes netos de plena competencia...”.

“La aplicación de cualquier método conforme con el principio de plena competencia requiere información relativa a las operaciones no vinculadas que quizá no estén disponibles en el momento en que tienen lugar las operaciones vinculadas. Ello puede plantear dificultades a los contribuyentes que se esfuercen en aplicar el método del margen neto de la operación en el momento de realizar las operaciones vinculadas. Por otra parte, puede que los contribuyentes no tengan acceso a informaciones suficientemente precisas acerca de los beneficios imputables a las operaciones no vinculadas que permitan aplicar el método de forma aceptable. Asimismo, puede que sea difícil identificar los beneficios y los gastos de explotación relacionados con las operaciones vinculadas que posibilitan la fijación del rendimiento financiero empleado como indicador de los beneficios de las operaciones...”.

En cuanto a las orientaciones que debe seguir la realización del Método de Margen Neto Transaccional, las directrices de precios de transferencia establecidas por la OCDE expresa que:

“...los márgenes de beneficio de estas funciones no son automáticamente comparables cuando, por ejemplo, las empresas en cuestión las ejercen en distintos sectores económicos o en mercados con distintos niveles de rentabilidad. Cuando las operaciones comparables no vinculadas que se emplean son las de una empresa independiente, es necesario que exista un elevado grado de similitud en distintos aspectos entre la empresa asociada y la empresa independiente en cuestión, a fin de poder comparar las operaciones vinculadas; existen múltiples factores, distintos de los productos y las funciones, que pueden repercutir significativamente en los márgenes netos”.

“El empleo de márgenes netos puede potencialmente introducir una mayor volatilidad en la fijación de los precios de transferencia por dos razones. En primer lugar, los márgenes netos pueden verse afectados por factores que no producen efectos en los márgenes brutos y en los precios, puesto que los gastos de explotación pueden fluctuar de una empresa a otra. En segundo lugar, los márgenes netos pueden verse afectados por algunos de los mismos factores, tales como la posición competitiva, que pueden repercutir en el precio y en los márgenes brutos, pero en este caso, será más difícil eliminar la incidencia de estos factores. En los métodos tradicionales basados en las operaciones, el efecto de estos factores puede tal vez eliminarse por el mero hecho de recalcar las similitudes entre productos y funciones”.

Para que pueda establecerse una comparación entre dos empresas es necesario que los criterios mediante los cuales se realice esta acción tengan cierta similitud, caso contrario a ello la comparabilidad no puede tener lugar alguno. Tomando en cuenta el Método de Margen Neto Transaccional, a pesar que este ofrece un grado de flexibilidad en relación a los métodos tradicionales establecidos por la OCDE, de igual manera debe existir una

semejanza entre las condiciones de las comparables para la aplicación del método.

Una vez utilizado este método, el analista de precio de transferencia tiene que tener en cuenta que los márgenes de utilidad en operación de la empresa testada puede sufrir variaciones no por el margen bruto, sino por las cuentas que, luego de este margen, afectan el resultado en el margen neto, ejemplo de ello puede ser las razones financieras. Estas razones financieras entran en los estados de ganancias y pérdidas como gastos financieros y, aunque el margen bruto permanezca intacto, estos gastos distorsionan los resultados netos.

Con motivos de extender la comprensión de este método, hay dos otras orientaciones establecidas de igual modo en las directrices de precios de transferencia de la OCDE, que solo se mencionaran para sustentan el análisis anterior. Estas dos orientaciones establecen que:

“Otro aspecto importante de la comparabilidad es la consistencia de las cuantificaciones efectuadas. Los márgenes netos de la empresa asociada y los de la empresa independiente deben medirse de forma coherente. Asimismo, pueden existir diferencias en el tratamiento de los gastos de explotación y de otros gastos que afecten a los márgenes netos, tales como las amortizaciones, las reservas o las provisiones, que deberán considerarse a fin de alcanzar un nivel de comparabilidad aceptable”.

“Un análisis según el método del margen neto de la operación sólo debería considerar los beneficios de la empresa asociada que son imputables a determinadas operaciones vinculadas. (...) Del mismo modo, cuando se analizan las operaciones entre empresas independientes, en la medida en que es necesario tenerlas en cuenta, los beneficios imputables a las

operaciones que no son similares a las operaciones vinculadas objeto de inspección deberían excluirse de la comparación...”.

El Método de Margen Neto Transaccional, al abarcar la utilidad neta global de las empresas que se sometan a ser testeadas bajo éste, es necesaria su medición a través de algún indicador que contemple las razones financieras (Cruz, sin año), así como indicadores que examinen el rendimiento sobre el capital empleado, cuyos cálculos comprendan tanto datos del balance general como datos de los estados de ganancias y pérdidas (D' Arrigo, 2008). Entre los cuales tenemos:

Rendimientos sobre Activos Operativos (ROA)

$$\text{ROA} = \text{Utilidad de Operación} / \text{Activos Operativos}$$

Margen de Operación

$$\text{Margen de Operación} = \text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas Netas}$$

Razón Berry

$$\text{Razón Berry} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Gastos de Operación}$$

CAPITULO V

Diseño de procedimientos para estudiar la comparabilidad financiera en escenario de inestabilidad cambiaria.

El acto de proponer el siguiente diseño para el estudio de la comparabilidad financiera de los precios de transferencia en escenarios de inestabilidad cambiaria, tiene como finalidad aportar una ayuda en el sentido de simplificar los procedimientos que muestren con mayor claridad la información pertinente del caso, con el objetivo de ser una herramienta de apoyo para la posible solución del mismo.

La siguiente propuesta de diseño se basa en seis (6) pasos para identificar la metodología que mejor se adapte para determinado caso, mediante el análisis de las variables que afectan cada una de estas metodologías.

En aras de establecer una mejor comprensión de este diseño es fundamental tener en cuenta las características de los métodos para el estudio de precios de transferencia, los cuales se definieron dentro del objetivo N° 3.

Por lo tanto, se presenta a continuación los pasos propuestos a seguir:

1. Descripción del caso de estudio
2. Recopilación de información para el estudio del caso
3. Analizar los métodos de precio de transferencia según las funciones que realice la empresa en estudio

4. Explicar la incidencia de las variaciones cambiarias en los indicadores de la(s) metodología(s) de precios de transferencia a utilizar
5. Empleo de la mejor metodología que aplique al caso.

De esta manera, se procederá a explicar el contenido que cada paso deber tener para lograr el objetivo por el cual se propone este procedimiento.

1. Descripción del caso de estudio

La descripción del caso de estudio se basa en definir la problemática por la cual se va a llevar a cabo un estudio para determinar la comparabilidad financiera de los precios de transferencia bajo inestabilidad cambiaria. Para ello es necesario desarrollar unos antecedentes que justifiquen este tipo de análisis a una determinada empresa. De ser posible crear una especie de perfil de la misma para tener toda la información relevante a ella.

Además de enfocar el factor externo que la rodea. Para ello hay q considerar el entorno macroeconómico, el entorno microeconómico, la industria en la que se desenvuelve, los competidores de la misma, entre otros factores que el investigador considere y pueda obtener información provecha para el estudio.

Con dicha información, sería de gran utilidad de crear una memoria descriptiva considerando lo anteriormente mencionado.

2. Recopilación de información para el caso de estudio

Es necesario examinar el ámbito en que se desenvuelven las actividades de dicha empresa, por lo tanto es de utilidad hacer una descripción del entorno macroeconómico y microeconómico para determinar las posibles influencias que el entorno afectan en ella. En cuanto al entorno macroeconómico se pueden evaluar variables como: políticas cambiarias, la existencia de un tipo de cambio (en el caso actual venezolano la descripción del tipo de cambio), las políticas tributarias, entre otros. En el caso de las variables microeconómicas: el tipo de industria, los posibles competidores, el producto que ofrece, los precios de mercado, entre otros.

Aunado a ello, de ser posible, recopilar información financiera de la empresa caso de estudio.

3. Analizar los métodos de precio de transferencia según las funciones que realice la empresa en estudio

El estudio de las metodologías de precios de transferencia puede aplicarse en cualquier sector empresarial e industrial. Para que esta aplicación pueda ser llevada a cabo, un análisis financiero basado en estas metodologías es necesario, como se mencionó en el paso anterior, identificar el tipo de industria a la cual pertenece y las actividades que esta realiza (bien sea: manufactura, ensamblaje, comercialización, entre otros).

El análisis por cada sector industrial puede ser amplio y complejo; por lo cual, y con el objetivo de dar un mejor entendimiento de la propuesta de este diseño, se tomará como ejemplo el sector manufactura venezolano. Este sector, según las cifras brindadas por el Banco Central de Venezuela, es el

que presenta las cifras más altas del Producto Interno Bruto (PIB) dejando de lado la industria petrolera la cual está bajo la gerencia del estado.

Dentro del sector manufactura podemos encontrar que la mayor cantidad de empresas multinacionales por industria se concentra en la automotriz, tomándola como ejemplo para hacer más específico el análisis.

A partir de lo mencionado anteriormente, el análisis de cada método de precio de transferencia en función del proceso de manufactura se realiza de la siguiente manera:

Método de Precio Controlado no Comparable (CUP)

La legislación venezolana establece, mediante la Ley de Impuestos Sobre La Renta, que el Método de Precio Controlado no Comparable (CUP) es el primero que se debe considerar al momento de analizar los precios de transferencia. De manera tal que el artículo 142 expresa: “El contribuyente deberá considerar el método del precio comparable no controlado como primera opción a fines de determinar el precio o monto de las contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en transacciones comparables a las operaciones de transferencia de bienes, servicios o derechos efectuadas entre partes vinculadas. La Administración Tributaria evaluará si el método aplicado por el contribuyente es el más adecuado de acuerdo a las características de la transacción y a la actividad económica desarrollada”.

La aplicación del Método de Precio Controlado no Comparable (CUP) no puede ser considerado dentro del análisis. Esto corresponde a que este

método, como observamos dentro de las directrices de precios de transferencia de la OCDE, atiende principalmente a la comparación de productos homogéneos en base al precio que las distintas empresas vinculadas y no vinculadas puedan fijar el mismo.

Bajo este método podrían analizarse si la compra de materia prima a las vinculadas se realizó a valores de mercado. En este caso se trata de la adquisición de piezas y partes únicas, que corresponden al ensamblaje de vehículos con valor agregado de marcas y patentes y cuyos sustitutos eficientes no existen en el mercado, por lo que no es posible localizar en el mercado un bien comparable, de modo de verificar si el principio de Arm's Length se cumplió en la transacción.

Posterior terminado el proceso de manufactura, teniendo ya un producto terminado, el valor de los vehículos no corresponde al precio del mercado. Esto sucede de esta manera ya que todavía faltan procesos, que agregan valor al producto, para colocar el vehículo en el mercado.

Método de Precio de Reventa (MPR)

La aplicación del Método de Precio de Reventa (MPR) no puede efectuarse a nivel de funciones de manufactura, porque estas funciones se realizan en operaciones con una cadena de valor de mayores componentes que los que supone una labor de reventa; donde se espera que el único valor agregado nacional sean los gastos de comercialización. El indicador utilizado para este método es el Margen bruto de utilidad que se limita a medir solo la rentabilidad hasta donde la empresa ha incurrido solo en las operaciones de compra de los artículos a comercializar y en el caso de la manufactura se deben reconocer otros gastos como los administrativos, que tienen peso

dentro de la estructura de costos e interviene en la fijación del precio y en la ganancia final del negocio.

Método de Costo Adicionado (MCA)

El Método de Costo Adicionado (MCA) no es de uso tan común para el estudio de precios de transferencia, pero sin embargo podemos encontrar ciertos aspectos peculiares cuando se trata de la comparación de las funciones de manufactura de las empresas vinculadas y no vinculadas.

Como se explicó antes, una actividad a la cual puede ser aplicado este método dentro del sector automotriz venezolano es la de servicios intragrupos. Estos servicios pueden entrar a su vez dentro del proceso de manufactura, de manera tal, que afecten el valor del precio del producto al finalizar el proceso.

Para ilustrar mejor la explicación anterior se puede tomar como ejemplo, a una empresa automotriz ubicada en Venezuela que ejerce operaciones de ensamblaje. Esta empresa decide empezar a ensamblar un modelo de vehículo con características específicas que nunca antes habían ensamblado, para lo cual, se requiere que la casa matriz de esta empresa capacite a los trabajadores venezolanos en cómo se realizara los procesos de ensamblado de este nuevo modelo de vehículo. La casa matriz ofrece los servicios de capacitación y asesoramiento bajo un precio que le permita cubrir los costos y, además, tener una ganancia por la prestación de los mismos.

En el ejemplo, el precio que establece la casa matriz a la empresa filial en Venezuela debe ser comparable con el precio que otra casa matriz fijaría, bajo la misma actividad, a una de sus empresas filiales. En caso de no serlo,

la empresa filial testeada en Venezuela se le aplicaran ajustes en las cuentas para guardar relación a un precio según los principios de Arm's Length.

A partir del ejemplo mostrado, se puede inferir que solo este método puede ser aplicado cuando hay una prestación de servicios, cuya frecuencia de ocurrencia puede no ser muy alta para que este método sea considerado como la primera opción de aplicación. Además que no abarca el proceso de manufactura como tal, sino que solo parece analizar el valor adicionado que se le agrega al producto.

Método de División de Beneficios (MDB)

Como puede ser observado en las características del Método de División de Beneficios (MDB), este método analiza las operaciones entre empresas vinculadas, las cuales se encuentran tan ampliamente relacionadas que no pueden ser consideradas como operaciones individuales sino como una operación en conjunto.

En el caso de las funciones de manufactura de las empresas automotrices, la aplicación de este método depende de cómo se lleve a cabo el ensamblaje de los vehículos en función a que empresas se encuentran directamente relacionadas con esta actividad y que nivel de participación éstas tienen.

Se supone que se está desarrollando un modelo único de vehículo para Venezuela con características únicas, y en dicho proceso está participando la casa matriz en conjunto con su empresa filial de Venezuela. También se supone que se encuentran previamente establecidos los parámetros con los cual van a trabajar en conjunto y deciden dividirse los beneficios según el peso que tenga cada una dentro del proceso productivo y

de las ventas del vehículo que se coloque en el mercado venezolano, a la vez que asumen los mismos riesgos en los que podrían incurrir al momento de la venta del producto.

Si se presentase una situación de tipo anterior, la aplicación del Método de División de Beneficio puede realizarse sin problema alguno de manera tal que los beneficios obtenidos por las ganancias en ventas de los vehículos se repartieran de la forma establecida anteriormente, en caso que haya pérdida también van a perder proporcionalmente a lo pactado. Sin embargo, la casa matriz ubicada en el extranjero requerirá convertir las ganancias obtenidas en bolívares a su moneda local, por lo que una situación de inestabilidad cambiaria acompañada con una devaluación generará una disminución en sus beneficios; y los beneficios de la filial venezolana permanecerán intactos al no ser afectados por la devaluación.

El caso anterior es solo para ilustrar un escenario el cual podría ser aplicable este método. Teniendo en cuenta la realidad del sector, se puede decir que esta situación no se presenta en las empresas automotrices de Venezuela, por lo que no es aplicable la utilización del Método de División de Beneficios (MDB) cuando se evalúan las funciones de manufactura en la industria automotriz.

Método de Margen Neto Transaccional (MNT)

El método de Margen Neto Transaccional puede ser considerado para el análisis de los precios de transferencia para la función de manufactura de una empresa automotriz debido a que éste método analiza la utilidad operacional que reporta la operación.

El proceso de manufactura no solo comprende actividades que se ven reflejadas dentro de las utilidades brutas, como es el caso de la adquisición de autopartes y piezas cuyos balances se ven reflejados en los costos de venta, sino también hay actividades que agregan valor al producto y, en la estructura contable de la empresa, cuyas cuentas reflejadas se encuentran a nivel de las utilidades de operaciones afectando a los indicadores que éste método evalúa, como por ejemplo los gastos administrativos y operacionales.

Teniendo en cuenta lo anterior, la complejidad del proceso de manufactura puede ser medida de acuerdo a la rentabilidad que éste presente. Esta rentabilidad es determinada a través del margen neto de operación en donde consideran las operaciones vinculadas, y a fines de estar en concordancia con el principio de Arm's Length, éste margen debe asemejarse a aquel que puede ser obtenido cuando se realizan operaciones con empresas no vinculadas

Este método se analiza bajo unos indicadores financieros los cuales son: Rendimiento sobre Activos Operativos (ROA), El Margen de Operación y La Razon Berry. En el entorno económico que vive Venezuela de inestabilidad cambiaria, éstos indicadores pueden ser afectados por una posible variación de la tasa de cambio, de manera tal que si ocurre una devaluación de la moneda nacional respecto a una divisa se ven afectadas las siguientes cuentas en el estado de resultado:

Los costos de venta, éstos se ven afectado de manera tal que perturbaría la valoración de la materia prima en el inventario. Si la rotación de inventario es alta éste efecto se diluye ya que la empresa puede trasladar esta ineficiencia a los precios del vehículo; en caso que la rotación de los inventarios sea baja, se realizarán ajustes con los cuales el inventario que la

empresa poseía antes de la devaluación aumente su valor conforme van ingresando nuevos inventarios cuyos precios se encuentren aumentados, ya que éstos son adquiridos en divisas y se reflejan en los estados de resultado en bolívares, reflejen el efecto de la devaluación de la moneda nacional, generando así abultamiento de la cuenta costo de venta.

Estas variaciones en el costo de venta influenciarán el valor del margen bruto en ventas de manera negativa, debiéndose a que un aumento en los costos de venta disminuyen este margen, suponiendo que las ventas dada la situación de demanda de vehículos en el país mantiene su nivel, reportando así menos utilidad bruta para la empresa.

Si la empresa filial decide financiar parte de los suministros de materia prima adquiridos a la casa matriz a través de pasivos, y ocurre una devaluación lo que abulta las cuentas, el contribuyente puede atribuir el aumento en éstas cuentas como gastos financieros debido a la acción que realizó. Sin embargo, el analista de precio de transferencia puede considerar ajustes de estos gastos financieros trasladándolos a los gastos operacionales dada la naturaleza del mismo, debido a que la adquisición de materia prima es considerada como gasto operacional, así como también los ajustes en los intereses generados.

Cabe acotar, que los gastos financieros no entran dentro del margen de operación por lo que no afecta a los indicadores establecidos para este método. Pero el valor de éstos si son afectados por las variaciones que pueden ocurrir en los gastos operacionales.

4. Explicar la incidencia de las variaciones cambiarias en los indicadores de la(s) metodología(s) de precios de transferencia a utilizar

Como bien se conoce la situación económica venezolana en cuanto a la convertibilidad cambiaria del bolívar a cualquier otra divisa, la cual presenta volátiles variaciones en tan corto lapso de tiempo impactando de manera negativa; es necesario establecer un previo análisis a los indicadores financieros de las metodologías para el estudio de los precios de transferencia. Esto se realiza con el objetivo de determinar si el impacto de esta variable económica afecta la utilización de cualquiera de estas metodologías para el estudio de los precios de transferencia.

Consecuente con ello, se presenta el siguiente análisis:

Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)

Como pudo ser observado con anterioridad, el Método de Precio Comparable no Controlado no utiliza indicador alguno, es por ello que para aplicar el mismo se deben comparar las empresas vinculadas y no vinculadas a partir del precio que estas fijen de sus bienes y servicios. Pese a esto, los precios pueden ser comparados por el componente interno, solo si se dispusiese de información que permitiera ver a qué precio se vende un idéntico producto a las otras filiales del grupo; y también pueden ser comparados por el componente externo solo si el producto tiene un comportamiento de commodity.

Basándose en el componente interno, estableciendo un supuesto que poseemos información completa y perfecta de los precios que transan los

bienes entre empresas vinculadas, la comparabilidad mediante este método tiene un punto de inicio en el principio de Arm's Length que establece "...Las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas deben pactar precios por dichas operaciones, de manera similar a como lo hubieran hecho empresas no relacionadas en operaciones similares, bajo condiciones similares...". Por tanto, el precio que las empresas vinculadas pacten para la transferencia de un bien o servicio debe tener relación con el precio que se pactara si se tratase de una transacción con empresas no vinculadas.

En cuanto al componente externo, el punto de comparación inicia en el precio que se establece en el mercado por interacción de oferentes y demandantes, debido a que el producto tiene un comportamiento de commodity.

Sin embargo, es de importancia destacar, que tanto para fines de comparación en el componente interno como en el componente externo, hay una exigencia de que el producto a comparar sea homogéneo y que las condiciones de comercialización sean idénticas. Esto no puede ser factible cuando la materia prima tiene valor agregado que la hace particular e incluso agregado de un intangible como lo es la marca del producto.

Estudiado el Método de Precio Comparable no Controlado bajo un escenario de volatilidad cambiaria relativamente alto, debido a que hay una gran probabilidad que las tasas de cambios varíen por devaluaciones de la moneda nacional, es importante destacar los riesgos que este método asumiría en dicho contexto.

Como el Método de Precio Comparable no Controlado asume la comparación de los precios a nivel internacional, estos se realizan en divisas, por lo cual la convertibilidad de la moneda nacional de Venezuela no afectará el precio al cual se está comparando. Así hayan devaluaciones

porcentualmente altas respecto a la última tasa cambiaria establecida, los precios internacionales se mantendrán mientras que en el mercado Venezolano el precio del bien tenderá a ajustarse aumentando directamente proporcionalmente en relación al porcentaje de devaluación que ocurra. Consecuencia de lo mencionado, el riesgo cambiario parece no afectar la comparabilidad mediante el Método de Precio Comparable no Controlado

Método de Precio de Reventa (MPR)

La evaluación del Método de Precio de Reventa se realiza a través del indicador de Margen Bruto de Utilidad (MBU), este indicador se encuentra en un nivel superior del estado de resultado luego de los costos de venta, y su fórmula es expresada de la siguiente manera:

$$\text{MBU} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$$

El Margen Bruto de Utilidad establece el beneficio bruto que obtiene una empresa después de descontado los costos de venta, se mide en términos relativos y expresa el porcentaje de utilidad bruta que es generada por cada unidad monetaria vendida. Podemos observar que mientras que mayor sea el índice que este arroje la empresa tendrá mayor oportunidad de cubrir gastos, financiarse, entre otras actividades que puedan surgir.

Si se observa detenidamente este indicador, será necesario conocer todas las posibles cuentas que influyen en éste, además es primordial conocer los posibles efectos que ocasionaría el riesgo cambiario, tomando como supuesto que nos encontramos en un escenario donde hay un control cambiario de divisas, con las potenciales devaluaciones de la moneda nacional con respecto a la moneda extranjera, a las que son expuestas cada vez que ocurre un ajuste en el tipo de cambio.

A ese nivel de balance (margen bruto de utilidad), las transacciones involucradas serían las de ingresos por ventas y costo de ventas. Los ingresos por ventas contemplan factores influenciados por el mercado que no entrarían dentro del análisis en función al estudio que queremos demostrar, pero sin embargo cabe destacar que devaluaciones de la moneda nacional encarecen el producto pagado en bolívares lo que pudiese significar una disminución en la demanda, y por tanto, una disminución en los ingresos por venta.

Al tratar los costos de venta hacemos énfasis en los inventarios, tanto la compra de la materia prima, como la rotación que tengan los mismos dentro de la parte operativa de la empresa.

Cuando se adquiere materia prima e insumos de empresas relacionadas ubicadas en el extranjero, un ajuste en el tipo de cambio, puede significar un mayor precio en moneda nacional pagado por los bienes suministrados por la casa matriz, encareciendo con ello los costes y por tanto, si esta ineficiencia no es trasladada al precio, se vería reducido el margen de utilidad y la empresa testeada podría encontrarse fuera de rango de plena competencia, por cuanto su escasa rentabilidad no correspondería con tácticas evasivas, sino con problemas de operatividad interna, a los cuales seguramente no se encontrarían expuestas las empresas comparables.

Cuando la empresa se encuentra en el libre mercado y no enfrenta restricciones, ejemplo de ello restricciones gubernamentales como las impuestas por la Ley de Precios Justos, ella puede aumentar el precio de bien hasta el límite que le permita su mercado, atendiendo por supuesto a efectos como la elasticidad precio y renta del producto. En caso contrario deberá enfrentar precios inelástico con costos crecientes y por tanto un bajo

margen de utilidad bruta que quizás comprometa su permanencia en ese mercado. Aun así la empresa, sobre todo si tiene barreras de salida, puede insistir en permanecer en el mercado esperando un movimiento favorable en la demanda o un ajuste en los precios otorgado por una revisión gubernamental, lo que implicaría que la situación de insolvencia podría ser temporal, y por tanto este factor debe ser considerado a los efectos de la comparabilidad.

Estableciendo el supuesto que la producción de insumos para las empresas del sector automotriz disminuyen por el mismo efecto de la economía nacional, una empresa manufacturera, ubicada en Venezuela que sea testeada y no desee detener su flujo de actividad, puede decidir financiar con pasivos la compra de materia prima o insumos a la espera de la aprobación de los dólares preferenciales con los que hacer frente a tales obligaciones; suponiendo en nuestro caso las empresas poseen una rotación alta de inventarios, que atiende a evitar que merme la velocidad de rotación de inventario para la producción.

Seguramente enfrentará ajustes a los pasivos en moneda nacional respecto a las divisas, toda vez que la tasa de cambio sea ajustada. Pero estos ajustes serán de tipo financiero, dado que la alta rotación de inventario impide que los mismos sean cargados a un inventario que ya fue realizado. De esta manera se crea un abultamiento en los gastos financieros que se ven reflejados en los estados de resultado afectando luego a la utilidad neta.

Reconociendo que este método solo aplica, en el caso de la industria automotriz venezolana, cuando se realizan actividades de distribución luego que se adquieren los vehículos terminados y los negocia en el mercado nacional, el comercializador para asegurar su margen de beneficio no solo está trasladando al precio la ineficiencia en costos que le producen las

devaluaciones, sino que está aprovechando situaciones de mercado que le permiten establecer precios especulativos.

De allí, el analista de precios de transferencia debe escoger, a efectos de la comparación, empresas que se enfrenten en mercados poco competitivos y que manejen productos con demanda inelástica tal como es el caso de la situación (supuesta) venezolana. Independientemente cual sea el escenario que se encuentre una empresa testada, el analista de precios de transferencia deberá encontrar una empresa que presente situaciones similares para poder aplicar un criterio fiable de comparabilidad.

Método de Costo Adicionado (MCA)

El análisis del Método de Costo Adicionado se realiza mediante el mismo indicador que se utiliza en el Método de Precio de Reventa, el cual es el Margen Bruto de Utilidad. Sin embargo, observamos que en el método anterior la fórmula tenía la siguiente expresión:

$$\text{MBU} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$$

Pero, Método de Coste Adicionado basa su indicador en relación al coste de venta al centrarnos en la teoría del método que menciona el adicionamiento de un margen al precio que permita cubrir los costos. De allí podemos tener la siguiente expresión:

$$\text{MBU} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Costo de Ventas}$$

Entonces, este indicador nos podría demostrar el porcentaje de beneficios brutos que sería generado por cada unidad monetaria que es gastada en los costos de venta. Esta podría parecer una condición perfecta si las variaciones de los costos de ventas no afectan en lo absoluto a la

utilidad bruta, generando así una forma funcional matemática que mientras los costos de venta aumenten, *ceteris paribus*, el margen bruto de utilidad disminuirá.

Una vía sencilla que pudiera ser más certera en el análisis del Método de Coste adicionado, una vez observada la teoría detenidamente, es mediante la sustracción del costo al precio del bien que una empresa vendedora que es vinculada vende a una empresa compradora que también es vinculada. Expresión que quedaría de la siguiente forma:

$$\text{Margen de Ganancia} = \text{Precio del bien} - \text{Costo del bien}$$

La actividad que podría surgir a fines de comparación mediante este método sería la de servicios intragrupos. Supongamos que este servicio tendría que estar pactado su precio en divisas, si una empresa filial se ve en la necesidad de requerir asistencia técnica por parte de su casa matriz, esta última presta sus servicios estableciendo un precio el cual incluya los costos y un margen de ganancia por la asistencia brindada.

Un ejemplo que bien explicaría como afecta las continuas devaluaciones de la moneda nacional con respecto a las divisas extranjeras puede ser demostrado de la siguiente forma:

Dado el escenario que se mostró con antelación, que el servicio estaría pactado su precio en divisas y una empresa filial, en este caso ubicada en Venezuela, se encuentra en la necesidad de requerir asistencia técnica por parte de su casa matriz ubicada en el extranjero. Las variaciones que pudiesen ocurrir en la tasa de cambio como consecuencia de una devaluación afectarían en costo en bolívares, aumentando el mismo, pero el costo del servicio en moneda extranjera permanecería igual. La empresa filial

ubicada en Venezuela puede transferir el adicional en costo como consecuencia de la devaluación al precio del producto final.

Sin embargo, el margen de ganancia después de cubrir costos por parte de la casa matriz no puede ser a libre albedrío, ya que debe ser regido por el principio Arm's Length que corresponde a un precio semejante que cualquier otra empresa no vinculada pudiera haber establecido. Lo relevante de esto es que la empresa filial tiene poca información en cuanto a los costos que incurre la casa matriz, y por tanto desconoce el margen de ganancia de esta.

Método de División de Beneficios (MDB)

El indicador que se utiliza para medir el Método de División de Beneficios abarca una extensión mayor en el estado de resultado porque se encuentra en un nivel más abajo que los indicadores de los dos métodos anteriores presentados. Este indicador es la Utilidad en Operación, la cual además de incluir la Utilidad Bruta en Venta incluye otras cuentas como son las de gastos operacionales.

La Utilidad en Operación se presenta de la siguiente forma:

$$\text{Utilidad en operación} = \text{Utilidad Bruta en Ventas} - \text{Gastos de Operación}$$

La utilidad en operación, según Garay y Gonzales (2007), se refiere a la ganancia obtenida luego de sustraer todos los costos y gastos operativos de las ventas, excluyendo del cálculo los otros gastos y otros ingresos, como también los impuestos.

Dentro del ámbito empresarial, es importante que cualquier empresa que se encuentre operando tenga un margen de utilidad en operación, ya que este parece indicar la cobertura después de la utilidad bruta en ventas de los gastos de operación que comprenden gastos administrativos, los gastos de venta y la depreciación (Garay y Gonzales, 2007).

Según la teoría que se estableció con antelación, este método evalúa a empresas que incurren en operaciones tan relacionadas que es muy difícil evaluarlas por separado. En la realidad, las empresas del sector automotriz no parecieran estar incurriendo en actividades o procesos que necesiten la cooperación de la casa matriz con una o más empresas filiales. Sin embargo en aras de entender el aspecto funcional de este método se puede establecer un ejemplo adaptándolo a un caso tal que nos permita explicar el funcionamiento del mismo.

Suponiendo que nos encontramos dentro del sector automotriz y se está desarrollando un modelo único de vehículo para Venezuela con características únicas, y en dicho proceso esta participando la casa matriz en conjunto con su empresa filial de Venezuela. La casa matriz tanto la filial deben establecer con anterioridad los parámetros con los cual van a trabajar en conjunto y deciden dividirse los beneficios según el peso que tenga cada una dentro del proceso productivo y de las ventas del vehículo que se coloque en el mercado venezolano, a la vez que asumen los mismos riesgos en los que podrían incurrir al momento de la venta del producto.

La casa matriz como se encuentra en el extranjero requerirá de convertir la ganancia que le corresponde de las ventas en bolívares de los vehículos a su divisa. Es allí donde entra en juego el riesgo en que esta incurrió.

Al presentarse un escenario de alta inestabilidad cambiaria como es el caso de Venezuela, una devaluación de la moneda nacional con respecto a la moneda extranjera afectara negativamente a la casa matriz en cuanto a la transformación de bolívares a divisas, lo que representa para ella un margen menor de ganancia en relación al margen que esta hubiese esperado de no llevarse a cabo la devaluación del bolívar.

Es por ello que para que pueda haber una comparabilidad de las empresas que participan en un escenario como este, es necesario encontrar empresas que su entorno económico contenga características semejantes para así poder establecer un criterio de comparación ente ellas.

Método de Margen Neto Transaccional (MNT)

Para analizar cómo afecta los movimientos cambiarios en el Método de Margen Neto Transaccional, partimos de conocer cuáles son las cuentas que se encuentra involucradas y a su vez afectadas dentro de los distintos indicadores que este método posee. Los indicadores, como ya fue observado, son:

Rendimiento sobre Activos Operativos (ROA)

$ROA = \text{Utilidad de Operación} / \text{Activos Operativos}$

Margen de Operación

$\text{Margen de Operación} = \text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas Netas}$

Razón Berry.

$\text{Razón Berry} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Gastos de Operación}$

Observando las funciones de los indicadores de este método presentados previamente, se puede encontrar que ellos se localizan a nivel de utilidad en operación dentro del estado de resultado, lo cual se ve afectado por todas las cuentas que se encuentren por encima de ese, es decir, lo afecta la utilidad bruta en venta, gastos generales, gastos de ventas y gastos administrativos.

Para explicar cómo son influenciados éstos indicadores por las cuentas que contienen, se realizara a través del análisis de la incidencia de los movimientos cambiarios en dichas cuentas y cómo éstas a su vez afectan los valores de los indicadores.

En una devaluación de la moneda nacional respecto a una divisa pueden afectar los costos de venta de manera tal que perturbaría la valoración de la materia prima en el inventario, suponiendo que existe una alta rotación de inventario de materia prima el riesgo se diluye, aun cuando aumentan los costos, ya que la empresa puede tener la oportunidad de trasladar esta ineficiencia al precio.

Puede incidir que en aras de no incurrir en costos de inventario, la empresa pacta con la multinacional, suministros permanentes acostumbrados, llevando a cuentas por pagar los inventarios adquiridos. Se generan dos grandes gastos a la empresa por parte del suministro de divisas prometidas por parte del gobierno: financiero como consecuencia de los intereses generados por las facturas de compra no realizadas, los que pudieran sobrevenir por cambios en la tasa de cambio que aumentan el valor de los pasivos y que obligan a ajustes contables.

En el primer caso (gastos financieros) no afecta el análisis del indicador por cuanto todos los índices financieros utilizados para medir la rentabilidad del Margen Neto Transaccional (Rendimiento sobre Activos

Operativo, Margen de Operación y Razón Berry), consideran los datos hasta los gastos operacionales y a este nivel del estado de resultado, no se incluyen los gastos financieros, solo queda en manos del analista de precios de transferencia revisar si la tasa de interés pactada por el proveedor está sujeta a valores de mercado, es decir, entra dentro del rango del principio Arm's Length

En el segundo caso, ajustes por pérdidas cambiarias, se pudiese opinar que la ubicación que está en el balance dependerá de su origen del gasto. Si este fue provocado para la adquisición de la materia prima debe considerarse, tanto los intereses como los ajustes, un gastos operacional. Y por tanto, esto afectaría el resultado de los indicadores.

Para estudiar los precios de transferencia bajo un esquema de riesgo cambiario y poder comparar con empresas que no soportan problemas del entorno económico de este tipo, debe dejarse fuera de las cuentas del indicador aquellos gastos que son afectados por una devaluación porque las empresas comparables no los presentan.

5. Empleo de la mejor metodología que aplique al caso.

Tomando en consideración los pasos anteriormente propuestos, las metodologías para el estudio de los precios de transferencia pueden aplicarse para el caso, el cual fue tomado como ejemplo, del sector industrial automotriz; así como también para cualquier sector industrial que requiera de un estudio de este tipo.

Luego del ejemplo analizado del sector manufacturero automotriz, se puede sugerir método que mejor se adapta para el estudio de los precios de transferencia es el Margen Neto Transaccional (MNT). Ya que sus indicadores amplían el análisis de manera tal que atienden la rentabilidad a nivel de utilidades operativas.

Se puede observar que el análisis que pudiese efectuarse de los precios de transferencia de acuerdo a las funciones de manufactura de las empresas del sector automotriz en Venezuela, tienden a estar ligados a un método en específico.

Sin embargo encuentran casos, dentro de las funciones de los distintos sectores industriales, en los que la aplicación de los métodos no se limita a uno solo, sino que puede realizarse mediante varios, como ocurre cuando se presentan casos específicos en la función de manufactura que puede aplicarse el MCA, el MDB y el MNT.

El análisis realizado indica que el método con el cual podríamos tener prioridad al momento de realizar un estudio de precios de transferencia es el Método de Margen Neto Transaccional (MNT) por abarcar con mayor amplitud aquellas cuentas que afectan la comparación de las empresas.

Adicionalmente, y con fines de mayor facilidad para el entendimiento al momento de realizar determinado estudio de precios de transferencia, es necesario observar en el cuadro Resumen de metodologías y procedimientos (ver Anexo 2), como se especifica dentro de cada una de las metodologías para dicho estudio sus indicadores financieros que se aplican a la comparabilidad empresarial, así como el objeto de medición, en qué términos se interpreta, cuáles son las cuentas que los movimientos cambiarios pueden afectar dentro de estos e instrumentos financieros utilizados en la realización de un estudio de este tipo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Al observarse el entorno económico que presenta Venezuela, se puede presenciar el alto nivel de propensión a que ocurran devaluaciones del bolívar respecto a las divisas internacionales. Estas devaluaciones afectan a todo tipo de industria y comercio al ser estas dependientes de las importaciones de materia prima, productos y servicios, del extranjero.

También el entorno económico del país presenta un tipo de cambio fijo, el cual permite a las empresas multinacionales, establecidas en el territorio nacional, adaptar sus operaciones a las bandas cambiarias fijadas. Sin embargo, ante el escenario de riesgo cambiario establecido, las empresas buscan resguardar sus beneficios lo que las lleva a incurrir en prácticas de precio de transferencia.

Como se ejemplificó dentro de los pasos del diseño propuesto, las empresas de la industria automotriz venezolana realizan operaciones de manufactura que son materia de evaluación de precios de transferencia, con la finalidad de determinar si éstas se encuentran dentro del rango que establece el principio de Arm's Length, dictado por las directrices de precios de transferencia de la OCDE. Las distintas operaciones dentro de los procesos de manufactura realizadas por las empresas también son afectadas por los movimientos cambiarios, generando variaciones en las cuentas que se reflejan en los estados de resultado.

Las variaciones en las posibles cuentas afectadas de los estados de resultado por una devaluación de la moneda nacional implicarán, a su vez, variaciones en los indicadores por los cuales son comparadas las empresas a través del principio Arm's Length.

En consecuencia a lo mencionado, el presente trabajo estableció, una propuesta mediante el análisis del caso tomado como ejemplo: sector automotriz, en las cuales se determinó una serie de pasos para realizar un estudio de comparabilidad financiera bajo las metodologías de precios de transferencia en la actividad de manufactura. Para ello se tuvo que dar respuesta a los objetivos planteados. Por lo tanto quedo en evidencia que el escenario cambiario de Venezuela en estos último cinco (5) años ha sido de gran relevancia en materia cambiaria, ya que hubo grandes cantidades de devaluaciones de la moneda nacional para el corto periodo de tiempo que se tomó como referencia.

En cuanto a la normativa venezolana en relación a los precios de transferencia, se puede notar la tardía incorporación de las regulaciones de esta materia en la legislatura venezolana, ya que en primera instancia, para el año 1999, no se profundiza la ley en esta área sino que regula de manera general dichas prácticas. Y es para dos años posteriores que se adaptan las metodologías de la OCDE a las leyes internas del país.

Estas metodologías son descritas en el tercer objetivo específico donde se mencionan detalladamente para la realización de un estudio de precios de transferencia, quedando en evidencia sus características y los indicadores financieros a utilizar para dar vida a la comparabilidad empresarial que fue la base para la creación del posterior Diseño de

procedimientos para estudiar la comparabilidad financiera en escenario de inestabilidad cambiara, en donde se establecen una serie de pasos a seguir para estudiar un caso determinado (tomando como ejemplo el sector manufacturero automotriz) de precios de transferencia.

En el ejemplo mostrado indicó que la mejor metodología para comparar las funciones de manufactura (de las empresas de la industria automotriz en Venezuela) fue el Método de Márgen Neto Transaccional (MNT), ya que no sólo toma en cuenta el Margen Bruto de Utilidad (MBU), sino que también contempla los gastos operacionales a los que incurren las distintas empresas a través de los indicadores Rendimiento sobre Activos Operativos (ROA), El Margen de Operación y La Razón Berry, para establecer comparaciones de precios de transferencia de acuerdo al principio de Arm's Length.

Sin embargo, la aplicación de las distintas metodologías de precios de transferencias a través de sus indicadores financieros pueden determinar la comparabilidad en cualquier tipo de función que realice una empresa, siempre y cuando el encargado de llevar a cabo dicho estudio tenga en consideración las características que éstas (metodologías) presentan.

Recomendaciones

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente mencionado, para la realización de un estudio de precios de transferencia es necesario tener un conocimiento previo del tema ya que se pueden encontrar informaciones de tipo jurídico, económico, financiero, contable y tributario. Para ello es necesario conocer las leyes correspondientes a cada país donde se encuentre la empresa a tratar.

Además sería de gran importancia realizar cursos de actualizaciones acerca de los precios de transferencia, ya que las practicas de este tipo abarcan una amplia manera en la forma de realizarse y las normativas de acuerdo con la OCDE cambian a una velocidad mayor a la que las leyes nacionales pueden derogarse y dar paso a leyes nuevas.

Es de ayuda seguir una metodología o pasos para la realización de un estudio de este tipo, por lo que seguir los procedimientos ya plasmados en este trabajo facilitaría en la obtención de un esquema organizado de investigación y análisis debido a la complejidad de información de los tipos mencionados anteriormente que se pueden presentar.

REFERENCIAS

Acosta, Luis (2005). *Los precios de transferencia en la industria maquiladora en México*. Instituto Mexicano de Contadores Publicos.

Agencia Bolivariana de Noticias (01 de septiembre de 2009), *Chrysler de Venezuela deberá pagar al Seniat reparo por Bs.F. 13,4 millones*. Recuperado el 15 de Enero de 2015 de: <http://www.aporrea.org/actualidad/n141573.html>

Arias, F. (1999). *EL PROYECTO DE INVESTIGACION. Guia para su elaboración*. Caracas: Episteme.

Ayala, Noravi; Guevara, Rafael; Martinez, Roseliano (2004). *Incidencias del mercado cambiario en las operaciones comerciales de la empresa manufacturera Ronora, C.A. y su impacto en los estados financieros*. Trabajo de grado. Universidad de Carabobo.

AVN. (08 de Febrero de 2013). *Presidente del bcv anuncia la eliminación del sitme*. Noticias 24 Disponible en: <http://www.noticias24.com/venezuela/noticia/150270/presidente-del-bcv-anuncia-la-eliminacion-del-sitme/>

Baker y McKenzie (2010). *Latin America Transfer Pricing Handbook*.

Bettinger, H (2006). *Precios de transferencia sus efectos fiscales*. Ediciones fiscales. Mexico

Caceres, Jonathan; Cesares, Noraly; Garcia, Silvia (2007). *Análisis de precios de transferencia a través del método de precio comparable no*

controlado. Caso de estudio: distribuidora de productos. Trabajo de grado. Universidad de Carabobo.

Carmona, D., Gómez, J., & Sepúlveda, D. (19 de Agosto de 2008). *Slide Share*. Recuperado el 23 de Enero de 2012, de http://www.slideshare.net/diego_aacc/tipos-de-recoleccion-de-datos-la-entrevista-presentation

Castillo, O; Cruz, P (2010). *Desarrollo Endógeno y Globalización.* Contribuciones a la Economía.

Chamber, A. Z. (s.f.). *Management Business Service Consulting* . Recuperado el 15 de febrero de 2012, de <http://mbsperu.com>

Chicaiza, Manolo (2008). *Proyecto para las estrategias de administración tributarias internacionales para el control de precios de transferencia en el Ecuador.* Tesis. Escuela superior politécnica del litoral. Ecuador.

Código Orgánico Tributario. Octubre del año 2001. Gaceta oficial No. 37.305

Congdon, T., & McWilliams, D. (1995). *Diccionario de Economía.* Grijalbo.

Córdova, J. (09 de Noviembre de 2007). *MailxMail*. Recuperado el 23 de Enero de 2012, de <http://www.mailxmail.com/curso-elaboracion-proyectos-investigacion/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos>

Crespo, Alejandra; Abrante, Christian; Rodriguez, Francisco; Ramon, Alfredo (2003). *Control de Cambios en Venezuela.* Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>

Cruz, J. (s.f.). *Página de Alcides José Lasa*. Recuperado el 20 de marzo de 2012, de <http://www.ajlasa.com/colab1.htm>

D' Arrigo, C (2008). *Régimen Venezolano de Precios de Transferencia*. Legis. 2da edicion.

Diccionario Enciclopédico Vox 1. 2009 Larousse Editorial, S.L

Divisas, C. d. (2012). *CADIVI*. Recuperado el 13 de febrero de 2012, de <http://www.cadivi.gob.ve>

Editor, P. (1 de Septiembre de 2009). Chrysler de Venezuela deberá pagar al Seniat reparo por Bs.F. 13,4 millones. *Informe21*.

Finanzas y Tributos (2014), *Iveco Venezuela canceló al Seniat reparo por más de Bs.F 6 millones*. Recuperado el 15 de Enero de 2015 de: http://www.finanzasytributos.com/main/9941_iveco-venezuela-cancel-seniat-reparo-millones.html

Francés, A. (1999) *Venezuela Posible Siglo XXI*. Caracas: Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

Grajales, T. (27 de Marzo de 2000). *Tgrajales* . Recuperado el Enero de 2012, de <http://www.tgrajales.net>

Garay, U; González, M (2005). *Fundamentos de finanzas. Con aplicaciones al mercado venezolano*. Ediciones IESA. 2da edición, Caracas.

Gooteca (27 de Junio de 2012), *Cuadro técnico metodológico-como hacer una tesis*. Disponible en:

<http://tesispediplus.blogspot.com/2012/06/cuadro-tecnico-metodologico-como-hacer.html>

Lanfranconi, M. C. (30 de Octubre de 2007). *Inteligencia Financiera*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2011, de <http://inteligenciafinanciera.blogspot.com/2007/10/qu-es-un-commodity-cmo-invertir-en.html>

Leandro, G. (18 de febrero de 2009). *Slide Share*. Recuperado el 27 de febrero de 2012, de <http://www.slideshare.net/gleandro/riesgo-cambiaro>

Ley de impuestos sobre la renta. 28 de diciembre de 2001. Gaceta oficial No 5566.

Lucena, H. (1996) *Los Efectos Laborales de la Reestructuración Productiva. Casos de la Industria Automotriz en Venezuela, Argentina, Brasil, Colombia y México. Asociación de Relaciones de Trabajo de Venezuela*. Colección Relaciones de Trabajo. Valencia: Universidad de Carabobo. Ley de impuestos sobre la renta. 22 de octubre del año 1999. Gaceta oficial No 5390.

Mallol, C (1999). *Precios de Transferencia Internacionales*. Ed. Aranzandi.

Mancini, Antonio; Niño, Jorge (2008). *Evaluación del impacto del control cambiario en la capacidad productiva de las empresas manufactureras del estado Carabobo, caso de estudio: empresas del sector lubricante*. Trabajo de grado. Universidad de Carabobo.

Medina, M (2002). *Lineamientos que rigen los precios de transferencia en la legislación fiscal venezolana*. Trabajo de Grado. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado

Melcher, D. (1995) "La Industrialización de Venezuela," Revista Economía. Mérida: Universidad de Los Andes (ULA), N° 10, pp. 58-90.
OCDE (2010). *Review of comparability and of profit methods*. Centre for tax policy and administration.

Noticias 24 (18 de Agosto de 2010), *Seniat aplicó reparo por 27 millones de bolívares a General Motors Venezolana de Valencia*. Recuperado el 15 de Enero de 2015 de: <http://www.noticias24.com/actualidad/noticia/168313/seniat-aplico-reparo-por-27-millones-de-bolivares-a-general-motors-venezolana-de-valencia/>

Pérez, José (2010). *Que son las bases teóricas de la investigación*. Asesorías de Tesis y Trabajos de grado. Disponible en: <http://asesoriatesis1960.blogspot.com/2010/08/marco-teorico.html>

Ramirez, Luis (2006). *Los precios de transferencia y su regulación fiscal en Venezuela*. Publicaciones Monfort, C.A.

Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Caracas: Panapo.

Sampieri, R. H. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.

Sala Galvañ, Gemma (2003). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*. Valencia, España, ed. Tirant Lo Biiianch

Salmerón, V. (2 de agosto de 2013). Banco Central abarata el precio del dólar en subasta del Sicad. El Universal. Disponible en:

<http://www.eluniversal.com/economia/130802/banco-central-abarata-el-precio-del-dolar-en-subasta-del-sicad>

Tamayo, M. T. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. Limusa.

Universal, E. (18 de Agosto de 2010). Seniat aplica reparo a General Motors. *El Universal*.

Valdés, C. A. (s.f.). *Campus, Tema de Clase*. Recuperado el 26 de enero de 2012, de http://campus.temasdeclase.com/moodledata/5/transfer/transfer_5.pdf

Vera, B. (3 de Enero de 2013). Cadivi y Sitme asignaron \$ 67,8 millones en 2012. *El Nacional*. Disponible en: http://www.el-nacional.com/economia/Cadivi-Sitme-asignaron-millardos_0_110990973.html

ANEXOS

Anexo 1

Cambios ocurridos en la ley de impuestos sobre la renta en materia de precios de transferencia

Modificaciones a la LISLR
<ul style="list-style-type: none">• Eliminada la discriminación para importación y exportación y los métodos con formulas fijas
<ul style="list-style-type: none">• Incluye procedimientos para efectuar pagos por asistencia técnica, servicios tecnológicos y regalías
<ul style="list-style-type: none">• Es eliminada la vinculación por exclusividad
<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo del análisis funcional de los PT (Art. 125 al 130)
<ul style="list-style-type: none">• Análisis de precios en base transacción por transacción (Art. 131)
<ul style="list-style-type: none">• Se adiciona el método de partición de beneficios (Art. 140)
<ul style="list-style-type: none">• Se establece la regla del mejor método con prioridad al método del precio comparable no controlado (CUP) (Art. 142)
<ul style="list-style-type: none">• Premisas para el análisis económico y ajustes razonables para eliminar diferencias (Art. 120 al 124)
<ul style="list-style-type: none">• Contenido de la documentación comprobatoria (Art. 169)
<ul style="list-style-type: none">• Inclusión de acuerdos anticipados de precios (APA)(Art. 143 al 167)

Elaboración propia. Fuente: Cordero, R (2011). Precios de Transferencia: Antecedentes y Teoría Legal

Anexo 2

Resumen de metodologías y procedimientos

METODOLOGÍA	MEDICIÓN	INDICADORES	INTERPRETACIÓN	CUENTA (S) AFECTADA (S) ANTE VARIACIONES CAMBIARIAS
Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)	Se compara a través del precio.	No posee indicador.	-----	Ninguna, las comparaciones a nivel internacional son en moneda extranjera.
Método de Precio de Venta (MPR)	Funciones en operaciones con una cadena de valor referente al labor de reventa.	<u>Margen Bruto de Utilidad</u> MBU = Utilidad Bruta en Ventas / Ventas.	Utilidad en venta por cada 100 UM de ingresos	Costo de Venta
Método del Costo Adicionado (MCA)	Comparabilidad entre costos que dan valor agregados que difieren de los costos afectan directamente a la fabricación	<u>Margen Bruto de Utilidad</u> MBU = Utilidad Bruta en Ventas / Costo de Venta Margen de Ganancia = Precio del bien – Costo del bien	Utilidad en venta por cada 100 UM gastadas Cantidad en UM que se perciben de la venta de un bien	Costo de Venta
Método de División de Beneficio (MDB)	Analiza las operaciones en conjunto cuando la casa matriz y filial establezcan parámetros de división de beneficios según el peso dentro de los procesos.	<u>Utilidad en Operación</u> Utilidad en Operación = Utilidad Bruta en Ventas – Gastos de Operación	Cantidad de dinero en UM que queda libre después de gastos administrativos y de ventas.	Costo de Venta, Gastos de Operación (si se incurren en divisas)
Método de Margen Neto Transaccional (MNT)	Analiza la utilidad operacional que reporta la operación.	<u>Rendimiento sobre Activos Operativos</u> ROA = Utilidad de Operación / Activos Operativos <u>Margen de Operación</u> Margen de Operación = Utilidad de Operación / Ventas Netas <u>Razón Berry</u> Razón Berry = Utilidad Bruta / Gastos de Operación	Indica cuánto genera en utilidades para los socios cada UM invertido en la empresa. utilidad operacional por cada 100 UM de ingresos, también puede expresar cuanto queda de cada UM vendido, para cubrir los gastos no operacionales, los impuestos y generar utilidades para los socios. Utilidad por cada UM invertida en gastos de operación	Costos de Venta (valoración de inventarios), Gastos de Operación (ante ajustes cambiarios).

Elaboración propia. UM: Unidad Monetaria.