



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



**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES
FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS
DE VENEZUELA, S.A.**

Autora:
Casanova, Maryori

Bárbula, Noviembre de 2023



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

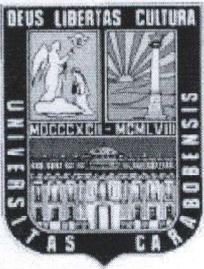


**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES
FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS
DE VENEZUELA, S.A.**

Autora:
Casanova, Maryori

(Trabajo de Grado para optar al Título de Especialista en Gerencia Tributaria)

Bárbula, Noviembre de 2023



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE POSTGRADO
SECCIÓN DE GRADO



ACTA DE DISCUSIÓN DE TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

En atención a lo dispuesto en los Artículos 127, 128, 137, 138 y 139 del Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo, quienes suscribimos como Jurado designado por el Consejo de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 135 del citado Reglamento, para estudiar el Trabajo de Especialización titulado:

"LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS DE VENEZUELA, S.A."

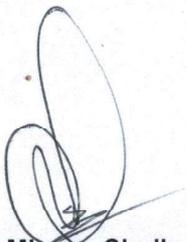
Presentado para optar al grado de ESPECIALISTA EN GERENCIA TRIBUTARIA por el (la) aspirante:

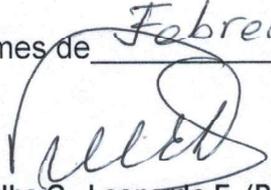
CASANOVA M., MARYORI
C.I.: 13.962.490

Realizado bajo la tutoría del Prof. VILLALBA G., LEONARDO E., titular de la cédula de identidad N°. 7.042.292

Habiendo examinado el Trabajo presentado, se decide que el mismo está APROBADO

En Bárbula, a los 23 días del mes de Febrero de 2024

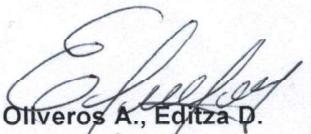

Prof. Mieres, Claribel
C.I.: 10268485
Fecha: 23/02/2024


Prof. Villalba G., Leonardo E. (PRESIDENTE)

C.I.: 7042292

Fecha: 23/02/2024




Prof. Oliveros A., Edtiza D.
C.I.: 14707148
Fecha: 23/02/24



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



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES
FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS
DE VENEZUELA, S.A.**

Tutor:
Dr. Leonardo Villalba

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Área de Estudios de Postgrado
Especialización en Gerencia Tributaria
Por: Dr. Leonardo Villalba
C.I. 7.042.292

Bárbula, Noviembre de 2023

DEDICATORIA

A Dios, por acompañarme en este camino.

A mis padres, por darme la vida y permitir mi existencia.

A mis hermanos, por ser cada uno como son.

A Mario José, mi hijo, por ser uno de los motores que me impulsa cada día a vivir mí aquí y ahora, mí presente.

A Trinidad Pérez, por creer en mí y confiar en mis capacidades.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por permitirme conocer, recorrer y alcanzar este nivel en mi carrera profesional.

A mis padres, por su apoyo incondicional.

A Mario José, mi hijo, por acompañarme y apoyarme en todo momento.

A la Universidad de Carabobo, por ser mi casa de estudios.

Al Profesor Dr. Leonardo Villalba, mi tutor, por su acompañamiento en este camino recorrido.

A Trinidad Pérez, por creer en mí y confiar en mis capacidades.

A todas aquellas personas, profesores, compañeros, colegas y amigos que hicieron posible que pudiera alcanzar el logro.

A todos muchas gracias y Dios los bendiga.

ÍNDICE GENERAL

	p.p.
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN	16
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del problema	20
Objetivos	26
Justificación	27
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
Antecedentes de la investigación	30
Antecedentes de la organización	37
Bases teóricas	39
Definición de términos básicos	65
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Naturaleza de la investigación	71
Estrategia metodológica	71
Técnicas e instrumentos de recolección de información	74

Población y muestra	75
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	79
CAPÍTULO V	
LA PROPUESTA	
Presentación	95
Objetivos	96
Justificación	97
Factibilidad	97
Diseño	99
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	119
LISTA DE REFERENCIAS	124
ANEXOS	126

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°	p.p.
1.- Cuadro Técnico Metodológico	77
2.- Cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.	80
3.- Métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea.	81
4.- Listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta.	82
5.- Soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia.	83
6.- Pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada.	84
7.- Respaldos de sus estudios de precios de transferencia, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria.	85
8.- Información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración Informativa, referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99).	86
9.- Documentación efectiva de todas las operaciones para la aplicación del Principio del Operador Independiente.	87
10.- Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia.	88
11.- Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia.	89
12.- Han incurrido en la doble tributación y, por consiguiente, han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía.	90

13.- Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.	91
14.- Pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.	92
15.- Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional.	93

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N°	p.p.
1.- Cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.	80
2.- Métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea.	81
3.- Está disponible el listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta.	83
4.- Soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia.	84
5.- Pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada.	85
6.- Respaldos de sus estudios de precios de transferencia, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria.	86
7.- Información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración Informativa, referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99).	87
8.- Documentación efectiva de todas las operaciones para la aplicación del Principio del Operador Independiente.	88
9.- Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia.	89
10.- Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia.	90
11.- Han incurrido en la doble tributación y, por consiguiente, han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía.	91
12.- Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al	

incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.	92
13.- Pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.	93
14.- Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional.	94



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



**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES
FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS
DE VENEZUELA, S.A.**

Autora: Casanova, Maryori

Tutor: Villalba, Leonardo

Fecha: Noviembre, 2023

RESUMEN

Con la incorporación del régimen de precios de transferencia en la legislación venezolana, la administración tributaria persigue que las empresas vinculadas con organizaciones en el extranjero no reduzcan su carga tributaria en el país, trasladando sus resultados a países con menor tasa de imposición fiscal, por medio de los precios de transferencia asignados con razón del intercambio de bienes, servicios y derechos con sus relacionadas en el exterior. Para lograr la efectiva aplicación del régimen de precios de transferencia, es importante documentar adecuadamente la metodología usada, y obtener la información de todas las transacciones realizadas entre partes vinculadas. A pesar de la importancia de este punto, la Ley de Impuesto sobre la Renta no describe con suficiente claridad cuál debe ser esta documentación. Es por este motivo que se ha planteado el objetivo de crear una propuesta que contenga de manera sistemática la documentación que debe conservar la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. para la adecuada aplicación del Régimen de Precios de Transferencia con las compañías relacionadas en el exterior. Se realizó un trabajo de investigación cuantitativa, con diseño de no experimental, de tipo documental y de campo, que por su nivel se considera descriptivo y evaluativo, con modalidad de proyecto factible. Como resultado de esta investigación se realizó una propuesta de documentación, que de una forma esquematizada enumera cuál es la información relevante que los contribuyentes deben mantener para demostrarle a la administración tributaria la correcta aplicación del Régimen de Precios de Transferencia en Venezuela.

Palabras clave: Régimen de Precios de Transferencia, ISLR, Deberes Formales, Documentación.



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



**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES
 FORMALES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA VENEZOLANA, EN MATERIA
 DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LA EMPRESA AMCOR RIGID PLASTICS
 DE VENEZUELA, S.A.**

Autora: Casanova, Maryori
Tutor: Villalba, Leonardo
Fecha: Noviembre, 2023

SUMMARY

With the incorporation of the transfer pricing regime in Venezuelan legislation, the tax administration seeks to ensure that companies linked to organizations abroad do not reduce their tax burden in the country, transferring their results to countries with a lower tax rate, through of the transfer prices assigned due to the exchange of goods, services and rights with its related parties abroad. To achieve the effective application of the transfer pricing regime, it is important to adequately document the methodology used, and obtain information on all transactions carried out between related parties. Despite the importance of this point, the Income Tax Law does not describe with sufficient clarity what this documentation should be. It is for this reason that the objective has been set to create a proposal that systematically contains the documentation that the company Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. must keep. for the proper application of the Transfer Pricing Regime with related companies abroad. A quantitative research work was carried out, with a non-experimental design, documentary and field type, which due to its level is considered descriptive and evaluative, with a feasible project modality. As a result of this research, a documentation proposal was made, which in a schematic way lists the relevant information that taxpayers must maintain to demonstrate to the tax administration the correct application of the Transfer Pricing Regime in Venezuela.

Keywords: Transfer Pricing Regime, ISLR, Formal Duties, Documentation.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, desde el punto de vista tributario, posiblemente el tema de los precios de transferencia es el evento tributario más importante, todo esto en virtud de que más del 60 % del comercio internacional es manejado por empresas multinacionales. La definición de empresa multinacional, desde la óptica tributarista es muy amplia, no sólo abarca a las grandes corporaciones conocidas, sino también a todo aquel grupo económico que posee subsidiarias o establecimientos permanentes fuera de su jurisdicción.

Uno de los aspectos que llama poderosamente la atención, al sector de las finanzas y tributario, es que hoy en día, después de más de 30 años que inició el régimen de precios de transferencia, las casas matrices de estas empresas multinacionales todavía son residentes desde el punto de vista tributario en los países desarrollados y prácticamente están creando lo que se denomina sedes corporativas, en diversas jurisdicciones, donde controlan operativa y financieramente sus actividades económicas por continentes y regiones. Todo esto aunado a factores como: la transferencia de las sedes de producción de bienes, el lugar de almacenamiento o despacho de productos terminados a diferentes jurisdicciones, costos de producción, infraestructura, los relativos al fenómeno de la nueva forma de hacer negocios a través del uso de la tecnología entre otros.

Según Alvarado (2003), en su artículo Precios de Transferencia “se refiere al monto que es cargado por un segmento de la organización por un producto o servicio que es suplido a otro segmento de la misma organización” (p. 625).

En resumen, se pueden mencionar dentro de las debilidades que presenta el régimen de precios de transferencia, la inexistencia de un buen material de referencia, que las autoridades en algunos

países pueden utilizar comparables que no están disponibles a los contribuyentes, son cargas administrativas pesadas para las administraciones tributarias. Por lo tanto, es difícil aplicar los precios de transferencia al comercio global.

Venezuela no escapa de este entorno, es decir, que este tema desde sus inicios ha generado conflictos para su aplicabilidad, porque a pesar de la existencia de algunos lineamientos y normativas jurídicas, las condiciones para determinarlo complican la visión de aquellos que lo estudian, analizan y soportan, puesto que en parte se ve influenciado por cada criterio profesional.

Es por ello, que surge la inquietud y la necesidad de proponer lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., y, por ende, la razón de ser de esta investigación.

Para la resolución de esta problemática, la presente investigación se dividió en 5 capítulos, a saber:

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

Capítulo II o marco teórico, aquí se establecen los antecedentes de la investigación, herramientas claves que aportan una valiosa información a la investigación; le siguen las bases teóricas, determinadas por los antecedentes de los precios de transferencia, el principio de plena competencia, los métodos que los rigen y una visión general de lo que son los deberes formales que deben cumplir los contribuyentes que están sujetos al régimen de precios de transferencia.

Capítulo III, que hace referencia al marco metodológico, el cual comprende la metodología seguida para el abordaje técnico de la investigación, comprende el tipo de estudio, población, muestra, técnicas e instrumento de recolección de información.

Capítulo IV, contiene la razón de ser de la investigación, y no es más que el análisis de los resultados obtenidos por la aplicación de la metodología planteada en el capítulo anterior. En él, se recogen las apreciaciones y se busca dar respuesta a la problemática planteada, permitiendo comprender en un todo lo que ocurre con la aplicación de los precios de transferencia en Venezuela, es decir, que resume el análisis de los resultados de manera cuantitativa de la presente investigación.

Capítulo V, en él se presenta la propuesta referida al diagnóstico de la investigación y que da respuesta a los objetivos planteados y su factibilidad.

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

Finalmente se presenta la lista referencias bibliográficas, es decir, que se presenta el conjunto de referencias bibliográficas que se empleó para la recolección de información, la cual permitió presentar una visión amplia y precisa de su objeto de estudio.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

La globalización de la economía mundial cambia día a día, siendo una de sus manifestaciones más significativas el establecimiento de empresas en una multitud de países, a partir de una sede central. Las empresas multinacionales han venido empleando desde su aparición mecanismos para reducir su fiscalidad, de hecho, es una buena razón para orientar sus decisiones de gestión. Por lo tanto, deben buscar soluciones prácticas que efectivamente atiendan sus necesidades de negocio y dificultades legales. Estas empresas deben establecer políticas de precios intercompañías de manera tal que armonicen las políticas gerenciales de negocios con las fiscales, de lo contrario pudieran originarse importantes consecuencias económicas que afecten el logro de sus objetivos.

Se puede afirmar que las políticas equivocadas y poco efectivas ensombrecen la gestión de la compañía, e institucionalizan la ineficiencia de los recursos, creando conflictos organizacionales y promoviendo la toma de decisiones que son inconsistentes con los objetivos integrados de la compañía. Las políticas sin sustento, frente a las regulaciones fiscales, propician el surgimiento de controversias fiscales y contingencias que resultan costosas de defender y finalmente, deriva en la posibilidad real de que ocurra la doble imposición tributaria.

Se infiere que la materia de precios de transferencia, es un tema que ninguna empresa multinacional, sin importar su tamaño o ubicación, debería ignorar, pues pensar que los Precios de Transferencia se refieren solamente a justificar y documentar el uso de precios que cumplan con el principio Arm's Length o también llamado del operador independiente, es una gran

equivocación. Los cambios recientes en la competitividad de los mercados globales de recursos, continúan obligando a las empresas multinacionales a racionalizar las funciones, economías y cadenas de suministro de sus subsidiarias. Como resultado de estos constantes cambios, las estructuras de las transacciones y los precios intercompañías deben ser considerados para responder rápidamente a las cambiantes situaciones que se presentan en las empresas. Las multinacionales han reaccionado ante el hecho que a medida que expanden sus actividades globales a través del comercio electrónico, los métodos de precios de transferencia son difíciles de aplicar.

Las administraciones tributarias, de todos los países prestan cada vez más atención a las pérdidas de recaudación que sufren por la salida de sus territorios de beneficios, que pudieran ser sometidos a imposición. Esta pérdida de beneficios o bases imponibles se consigue mediante la entrega de mercancías, tecnología, marcas, servicios o préstamos entre empresas vinculadas a precios ficticios, que permiten dicha transferencia. De esta forma, las pérdidas o los beneficios pueden trasladarse hacia soberanías fiscales de mayor o menor presión tributaria.

En consecuencia, se mezclan intereses contradictorios y conflictivos, de la empresa multinacional con las administraciones fiscales. La normativa fiscal aplicable no es únicamente la interna de cada Estado, sino que ha de prestarse una atención primordial a los Convenios para evitar la doble imposición, así como al resto de normas que se superpongan a las internas. En este último caso, por ejemplo, pueden citarse las directivas, los reglamentos y los convenios (como el de arbitraje) de la Unión Europea, así como también las normas que afectan al comercio mundial (coordinado por la Organización Mundial de Comercio).

Estos conflictos y oportunidades están compuestos por las diferentes regulaciones que obligan a determinar precios de transferencia. Cada vez más países, han intensificado la revisión de los

precios de transferencia y al mismo tiempo han especializado mucho más el enfoque de las fiscalizaciones. La administración tributaria no tiene otra opción, sino implementar extensas y complejas normas fiscales para proteger sus justos ingresos, que le permitan frenar la evasión fiscal y asegurar el cumplimiento de los deberes formales por parte de los contribuyentes.

En Venezuela, fueron introducidas por primera vez las disposiciones que regulan los precios de transferencia el 22 de octubre de 1999 con la publicación en la gaceta oficial extraordinaria No. 5.390 la Ley de Impuesto sobre la Renta. Allí se incluyeron disposiciones referidas a regular el régimen de precios de transferencia en los artículos que van desde el 112 al 117. Posteriormente se modificó el Régimen con la reforma de la Ley de Impuesto Sobre la Renta que entró en vigencia el 28 de diciembre de 2001, donde se incluyó un capítulo totalmente novedoso en la legislación tributaria venezolana (El Capítulo III), referido a los “Precios de Transferencia” en un articulado que va desde el 112 hasta el 170. La implementación de este nuevo régimen en la legislación venezolana podría incrementar notablemente la carga tributaria de las empresas debido a la complejidad de los temas de precios de transferencia, requiriendo las empresas multinacionales no importa su tamaño y complejidad establecer o declarar los métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas, al momento de presentar la declaración de impuestos sobre la renta y la documentación contemporánea. Las autoridades fiscales a su vez se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia. Y él no cumplir cabalmente con estas normas pone en riesgo a las empresas multinacionales de dar origen a una eventual discusión con la Administración Tributaria.

En cuanto a adoptar los lineamientos sobre precios de transferencia emitidos por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Venezuela ha dispuesto de varios

métodos elementales para calcular los mismos. Es importante revisar dichos métodos desde el punto de vista de las políticas corporativas, para entender de qué manera estos métodos pueden responder a las necesidades gerenciales de los negocios y formar la base sobre la cual fundar una posición tributaria defendible. Con respecto al cumplimiento de las obligaciones, dichos métodos podrán satisfacer los requerimientos de documentación y las expectativas de la Administración Tributaria. Finalmente, desde la perspectiva de defensa tributaria, los métodos y la adecuada documentación, representan las reglas bajo las cuales las controversias en materia de precios de transferencia han de ser resueltas.

Actualmente, la Ley de Impuesto sobre la Renta, en el capítulo dedicado al Régimen de Precios de Transferencia, presenta específicamente en sus artículos 167 y 168, una lista de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar, pero esta lista podría resultar insuficiente para el efectivo desenvolvimiento en la aplicación del Régimen, e inclusive pudiera no cumplir correctamente con la finalidad de servir como soporte al momento de una revisión de la Administración Tributaria. La empresa transnacional Amcor Rigid de Venezuela, S.A., está inmersa en esta realidad, es decir, está expuesta a posibles sanciones por incumplimiento de deberes formales, ya que se pudo observar la ausencia de la revisión y preparación de la documentación soporte, puesto que la declaración y estudio de precios de transferencia son elaborados por firmas de auditoría externas.

Adicionalmente, se puede mencionar que hasta la fecha no ha sido promulgado un reglamento que dicte las pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada, y menos aún que enumere de una manera sistemática y organizada la documentación con la que necesita contar Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., para respaldar sus respectivos estudios de precios de transferencia y cuáles deben ser las especificaciones que debe contener esta

documentación, con la finalidad de servirle de apoyo y evidencia suficiente en la solución de cualquier apremio que en algún momento se pudiera presentar ante una fiscalización de la Administración Tributaria.

Además, cabe resaltar que a partir del año 2003 se dio inicio por parte de la Administración Tributaria a la verificación, para la comprobación del cumplimiento por parte de los contribuyentes de los deberes formales en materia de Precios de Transferencia establecidos en la Ley de Impuesto sobre la Renta. El procedimiento se inició con el requerimiento de la información complementaria soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99), así como también el detalle de costos operativos y segmentación de los Estados Financieros.

No obstante, la Gerencia de Tributos Internos Región Central, bajo la investigación técnica de la División de Precios de Transferencia y la Gerencia de Fiscalización de la Intendencia Nacional de Tributos Internos, impuso reparos a General Motors de Venezuela sobre los ejercicios fiscales de los años 2003 y 2004, a No Hagas Dietas Olalde, C.A., por los ejercicios fiscales desde 2001 hasta 2007, a Omnilife de Venezuela a los ejercicios desde 2006 hasta 2009, entre otros. En resumen, funcionarios adscritos a la Gerencia de Tributos Internos Región Capital, sancionaron a 68 contribuyentes por irregularidades en la declaración de precios de transferencia.

En función de ello se aplicaron sanciones pecuniarias por un millón 167 mil bolívares debido a que presentaron declaraciones extemporáneas en materia de Precios de Transferencia. Las sanciones son interpuestas por la no utilización de la metodología correcta, la no presentación de la declaración, la presentación de forma extemporánea y la falta de documentación, todas previstas en la normativa tributaria vigente. Las multas por el incumplimiento de estas disposiciones son cuantiosas, oscilan entre 50 y 1000 veces el tipo de cambio oficial, de la moneda de mayor valor,

publicado por el Banco Central de Venezuela, y una clausura de diez (10) días continuos, tal como lo establece el Código Orgánico Tributario, Decreto Constituyente publicado en Gaceta Oficial N° 6.507 Extraordinario de fecha 29 de enero de 2020.

Por otro lado, es importante mencionar que la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia indicados en los formularios de declaración autorizados por la Administración Tributaria, deben ser conservadas por el contribuyente debidamente traducidos al idioma castellano, durante el lapso previsto en Código Orgánico Tributario, en sus artículos 55 y 56, es decir, que el tiempo de conservación de estos soportes documentales es de 6 años, pudiendo llegar a extenderse a diez (10) años. Esta documentación sirve para demostrar ante la Administración Tributaria que las operaciones realizadas con partes vinculadas se han realizado a Precios de Mercado; de lo contrario, cuando las condiciones que se impongan entre partes vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían acordadas por las partes independientes, a precio de mercado, los beneficios obtenidos serán incluidos en los de la empresa venezolana y sometidos a imposición en consecuencia.

Por todo lo anteriormente expuesto, se ha considerado prudente la posibilidad de proponer lineamientos estratégicos, para que de una manera sistemática y organizada se pueda documentar adecuadamente el cálculo de los precios de transferencia, tomando en cuenta la estructura y las distintas actividades que desempeña la organización.

Formulación del Problema

Según todo lo comentado, se plantea la siguiente interrogante:

¿Qué incidencia tendría la propuesta de lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Objetivos Específicos

- 1.- Diagnosticar la situación actual que se presenta con respecto al cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de precios de transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.
- 2.- Determinar las consecuencias que pudiera acarrear el incumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de precios de transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

3.- Diseñar los lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Justificación

El porqué de esta investigación, responde a la necesidad de identificar todos aquellos elementos en materia de precios de transferencia, en cuanto a deberes formales que ayuden a los contribuyentes a respaldar y soportar sus estudios de precios de transferencia que coincidan sus declaraciones PT-99, es decir, a la solución, a la satisfacción de una necesidad de una empresa.

El análisis de los precios de transferencia es relevante tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, puesto que determinan en gran medida la distribución de la renta, por tanto, de los beneficios gravables de las empresas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales.

Las administraciones tributarias a nivel mundial han estado alertas sobre los cambios en la forma cómo se pactan las transacciones entre empresas vinculadas, no sólo en lo que se refiere a su estructura de grupo, sino también en materia de asignación de funciones, riesgos y activos entre dichas empresas. Los cambios anteriores en muchas ocasiones inciden directamente en la determinación de las cargas tributarias a nivel del grupo multinacional. Tomando en cuenta la importancia tanto en monto como en número de las transacciones entre empresas vinculadas, así como su alta complejidad, el control sobre estas transacciones se ha convertido en una prioridad y, por ello, la mayoría de las administraciones tributarias han adoptado como mecanismo de control fiscal el régimen de precios de transferencias.

En términos generales, se puede definir precios de transferencia, como aquel valor del pago que se negocia y realiza entre empresas vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes o servicios, y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre empresas independientes. La globalidad del negocio, junto con el entorno gubernamental correspondiente, hace de los precios de transferencia un tema cada vez más complejo y fundamental a la hora de operar. La correcta utilización de los precios de transferencia puede convertirse en una efectiva herramienta en la planificación impositiva global. Las compañías deben enfrentar hoy los desafíos y dificultades de un tema que debe ser manejado con delicadeza y precisión para evitar contingencias.

En cuanto al para qué de la investigación, se realizó con la finalidad de realizar una propuesta a la empresa transnacional Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., de lineamientos estratégicos que le permitan el cumplimiento de deberes formales en materia de precios de transferencia, es decir, blindar y soportar sus estudios, para que dicha empresa esté preparada ante futuras fiscalizaciones por parte de la Administración Tributaria Seniat, ya que las sanciones establecidas en el Código Orgánico Tributario vigente son cuantiosas. Dicha propuesta también servirá de guía informativa para otras empresas transnacionales que operen en Venezuela. Otra razón que justifica la realización de esta investigación, radica en la escasez de investigaciones realizadas recientemente sobre deberes formales en materia de precios de transferencia en Venezuela.

De igual manera, se puede decir que esta investigación, está enmarcada en la línea de investigación de Tributación Nacional, de Mega Tendencia Tributaria del Programa de la Especialización en Gerencia Tributaria, lo cual persigue ser de gran utilidad para la empresa transnacional Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. y para otras empresas transnacionales, así como también para abogados, contadores públicos y cualquier otro profesional que en el desarrollo

de su ejercicio, asesoren fiscalmente a las empresas multinacionales y que los asisten en materia de precios de transferencia y abordan los requerimientos de documentación y fiscalizaciones de la administración tributaria Seniat. También puede ser de utilidad para los gerentes y directores de impuestos que continuamente enfrentan fiscalizaciones, y necesitan documentar efectivamente todas las operaciones y los precios de transferencia intercompañías, para evitar inconsistencias en la aplicación del principio del Operador Independiente y las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de las compañías que dirigen.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

El marco teórico referencial, es el producto de la revisión documental y bibliográfica que consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar (Arias, 2006). Es decir, que el marco teórico es la medula espinal de la investigación, ya que en este punto se relaciona la teoría con las variables en estudio y se establecen sus interrelaciones. Es significativo acotar que construir el marco teórico, es de suma importancia ya que consiste en la revisión e interpretación de los diferentes investigadores y autores que estudiaron un problema similar al de la presente investigación: Lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de Precios de Transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., para poder así, darle base y sustento.

Antecedentes de la Investigación

Parella y Martins (2012) definen a los antecedentes de la investigación “como diferentes trabajos realizados por otros estudiosos sobre el mismo problema. Estos antecedentes pueden ser

tanto nacionales como internacionales” (p. 63). Es decir, que son aquellas investigaciones que anteceden y sirven de referencia para comprender con mayor exactitud los objetivos planteados de la presente investigación. Es por ello que a continuación se muestran los estudios que sirven de antecedentes:

Iniciamos con la investigación de Campos (2022), para optar al Grado de Magíster en Tributación en la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, el cual tiene como título: Precios de transferencia. La presente actividad formativa, tiene por objeto evaluar y analizar los modelos más aplicados en Chile en Precios de Transferencia, considerando sector económico y los países con los que existe mayor intercambio de información. La normativa actual de Precios de Transferencia, contenida en el artículo 41E1 y en el artículo 382, otorga facultades al SII3 para impugnar y establecer precios, valores o rentabilidades en operaciones transfronterizas o reorganizaciones o reestructuraciones empresariales, ambas para contribuyentes chilenos con entidades relacionadas con el exterior. Existe la norma, pero no existe información sobre el método de Precio de Transferencia más aplicado por los contribuyentes, o si alguno de los métodos, según su sector económico es más reiterativo, o si el país con relación comercial afecta la decisión del método a utilizar. Analizada la norma se planteó, desarrollar una herramienta que, permita focalizar mejor los métodos de control de precios de transferencia, a través de una metodología de caracterización y análisis de los métodos utilizados por los contribuyentes, analizando y sistematizando la información recopilada, verificando la existencia de metodologías aplicadas por la Administración Tributaria. Se concluye con la elaboración de una matriz de información que permite analizar y comparar la información de precios de transferencia utilizada permitiendo focalizar esfuerzos de control.

Por su parte, Cerda (2020), para optar a la Maestría en Tributación en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Área de Derecho, desarrolló una investigación que quedó denominada: Precios de transferencia. Riesgos u oportunidades que afrontan las empresas multinacionales, según la legislación ecuatoriana vigente. En donde aborda un tema cuyo impacto y relevancia se hace presente de manera notoria en la gestión de los negocios globales, tomando como punto de partida para el análisis, los riesgos y oportunidades más sobresalientes que deben asumir las empresas multinacionales, al aplicar el régimen de precios de transferencia de acuerdo con la legislación ecuatoriana, con miras a resolver disputas de un modo eficiente, partiendo del principio de plena competencia. Igualmente se enlazó de un modo sencillo las prácticas de precios de transferencia, la maximización de oportunidades y la manera de alcanzar los objetivos en cuanto a planeación tributaria operativa e internacional. Se hace referencia a la evolución de la normatividad aplicable en materia de precios de transferencia, o sea se exhibe información vinculada con la doctrina aplicable al régimen de precios de transferencia; se establecen sus lineamientos internacionales y se analiza la normatividad que regula la aplicación de los precios de transferencia en nuestro país. Una cronología de los antecedentes históricos más relevantes en materia de precios de transferencia se presenta en el segundo capítulo, en el cual se recogen sus antecedentes más destacados registrados en Latinoamérica y en el Ecuador, así como se hace alusión al alcance del régimen de precios de transferencia. También, se hace un análisis de los riesgos y oportunidades que asumen las empresas multinacionales al aplicar el régimen de precios de transferencia, para cuyo efecto se puntualizan los riesgos que asumen las compañías multinacionales al aplicar dicho régimen e igualmente se muestran las oportunidades que se generan cuando se lleva a cabo una correcta planeación de los precios en operaciones intercompañías respecto al ahorro fiscal y al ajuste en políticas de precios de transferencia.

Del mismo modo, Villellas (2019), en su Tesis Doctoral Empresa otorgado por la Universidad de Zaragoza, desarrolló una investigación que quedó denominada: Los Precios de Transferencia: Una Aproximación Multidisciplinar. El objetivo de esta tesis doctoral consistió en desarrollar un análisis exhaustivo de los precios de transferencia en la escena internacional desde un enfoque multidisciplinar, combinando la perspectiva de la economía pública con la contable y la jurídico-mercantil. De manera general, los estudios que se desarrollan en torno a las operaciones vinculadas tienden a centrarse en una u otra disciplina. Por ello, el enfoque utilizado para desarrollar este trabajo representa una contribución al avance de la literatura española. Se detecta la heterogeneidad internacional existente en torno a la delimitación del perímetro de vinculación de las partes vinculadas. Esta falta de armonización no es un problema exclusivo del ámbito internacional. Tal y como se ha analizado, la falta de coordinación interdisciplinar entre la norma contable y la norma fiscal españolas provoca diferencias legales que, en última instancia, afectan a los contribuyentes. Con la intención de subsanar este problema, se desarrolla una propuesta de perímetro de vinculación aplicable tanto en el ámbito fiscal como en el contable. Una propuesta que se limita a describir un perímetro de vinculación armonizado para todas las leyes que apliquen normas sobre precios de transferencia.

Así mismo, London (2023), en su artículo publicado en el blog Gerencia y Tributos, titulado Declaración de precios de transferencia en Venezuela - PT99. En él, se hace un análisis de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia indicados en los formularios de declaración autorizados por la Administración Tributaria, que deberán ser conservados por el contribuyente durante el lapso previsto en la ley, debidamente traducidos al idioma castellano, si fuere el caso. Además, hace mención que el Seniat dictó la Providencia Administrativa SNAT/2004/0056, en la cual se establecen las formalidades para que los

contribuyentes del ISLR realicen la declaración informativa de operaciones efectuadas con partes vinculadas en el extranjero. Así mismo, en el portal web de la institución puede descargarse el instructivo para la preparación de la declaración de las operaciones con partes vinculadas en el exterior, también denominada como la PT99. Esta obligación formal les corresponde solo a aquellas entidades domiciliadas o con establecimiento permanente en el país, que hayan tenido en el ejercicio fiscal anual operaciones de venta o compra de cualquier tipo de bienes, tangibles o intangibles, así como prestación o recepción de servicios con una empresa que califique como vinculada en el exterior.

En cuanto a las sanciones, en este artículo se menciona que por la omisión de presentar esta declaración informativa o de presentarla con más de un año de retraso, es de 150 tipos de cambio de la moneda de mayor valor establecida por el Banco Central de Venezuela BCV, en el caso de los contribuyentes especiales se eleva a 450 tipos de cambio de la moneda de mayor valor. El presentar de forma extemporánea la declaración con un retraso no mayor a un año acarrea una la sanción de 100 tipos de cambio de la moneda de mayor valor establecida por el BCV, que se incrementa a 300 tipos de cambio de la moneda de mayor valor establecida por el BCV en el caso de contribuyentes especiales. En los casos de omisión de declaración, o presentación de la misma con más de un año de retraso, acarrea además la sanción de clausura del establecimiento, oficina o local, por un lapso de 10 días continuos. Además, el COT establece sanción de 1000 tipos de cambio de la moneda de mayor valor establecida por el BCV de forma ordinaria, o de 3000 tipos de cambio de la moneda de mayor valor establecida por el BCV para los contribuyentes especiales, por "No mantener o conservar la documentación e información que soporta el cálculo de los precios de transferencia", y además será sancionado con clausura de la oficina, local o establecimiento por 10 días continuos.

Este artículo precede a la investigación desarrollada, ya que ofrece una importante perspectiva de la posición de Venezuela frente al contexto más reciente del régimen de precios de transferencia, ofreciendo una descripción bastante sustanciosa de los aspectos considerados por la Administración Tributaria, lo cual sustenta la problemática que ha motivado el desarrollo de esta investigación.

Así pues, Astudillo (2018), en su artículo llamado: Los Precios de Transferencia en la Normativa Venezolana. Enfatiza que, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Impuesto Sobre la Renta en Venezuela, los Precios de Transferencia buscan ajustar a un nivel aceptable el valor de las operaciones de intercambio de bienes y servicios entre contribuyentes que estén vinculados. De manera más específica, el Artículo 109, ejusdem, reza que los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. La esencia de la definición de los Precios de Transferencia establecida en la normativa venezolana radica o deviene del precepto establecido por la Organización para la Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), la cual los define como los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos y propiedades intangibles o provee servicios a empresas asociadas.

Como se puede apreciar, el autor realiza un esbozo más acercado a la acepción general y legal de lo que se considera hoy en día los Precios de Transferencia, no como una técnica gerencial dentro de una cadena empresarial, sino como una herramienta de control fiscal aplicado por las

Administraciones Tributarias en aquellas operaciones comerciales que, por su naturaleza de vinculadas, son propensas de ser manipuladas con la finalidad de reducir la carga impositiva.

También, el trabajo de Pérez (2017), que tiene como título: Análisis comparativo del régimen de Precios de Transferencia entre los países andinos y Venezuela, con respecto a la erosión de la base gravable y el traslado de los beneficios (BEPS). Realizado en la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, para optar al título de Especialista en Gerencia Tributaria, la cual tiene como propósito estudiar comparativamente el Régimen de Precios de Transferencia de los países andinos y Venezuela, con respecto a la erosión de la base gravable y el traslado de los beneficios (BEPS), brindando información clave para el contribuyente y la propia administración tributaria en materia de tributación y comercio internacional con competitividad, desarrollado como una investigación documental en nivel descriptivo, obteniéndose los datos a través de la observación documental con apoyo en el fichaje, procesándose los datos por medio de la triangulación de datos teóricos con apoyo en el análisis crítico. Venezuela se encuentra con un espectro legal sustancioso pero que no ha sido actualizado a las exigencias internacionales en materia de régimen de transferencia, aun cuando modificó su LISLR en 2014 y 2015 en el marco de denominadas “reformas tributarias”, no modificaron las medidas anti elusión existentes o las reglas de PT, dichas reformas tributarias han tenido fines exclusivamente recaudatorios, quedando aún lejos el tratamiento de las acciones BEPS aun cuando existen vacíos e insipiencias procedimentales en la materia. En definitiva, Venezuela está desprendida de las acciones internacionales para combatir la erosión y traslado de bases imponibles; de hecho, Venezuela no participó en los distintos mecanismos puestos a disposición por la OCDE para que países en desarrollo pudieran participar en las discusiones del Plan BEPS. En tal sentido, no parece probable que en el corto plazo Venezuela incorpore en su legislación, nuevas medidas para prevenir la erosión de la base imponible y el traslado de

beneficios siguiendo el Plan BEPS. Sin embargo, los cambios propuestos a las Directivas PT OCDE en las acciones 8-10 del plan BEPS podrían tener efectos, no exentos de discusión, en la interpretación y aplicación de las reglas venezolanas de PT, pero no puede dejarse de un lado que en Venezuela existen aspectos a considerar para poder afrontar los procesos de fiscalización internacional.

Antecedentes de la Organización

Evolución histórica

La historia de Amcor, se remonta al año 1860 cuando Samuel Ramsdem, joven albañil originario de Yorkshire, llegó a Australia en busca de fortuna y estableció el primer molino de papel en Victoria, Melbourne. Durante muchos años la compañía fue conocida como APM Manufacturera de Papel Australiana.

En las Décadas de los 70 y los 80 (Siglo XX) se inició el proceso de producción de los tradicionales empaques de papel. En el año 1986 APM, se convierte en AMCOR, nombre que comenzó a ser muy conocido en la industria de los empaques de papel alrededor del mundo. Durante los últimos años, Amcor ha ido de una importante reestructuración organizacional, a un programa de identidad corporativo implementado para adquirir una uniformidad generalizada en el nombre de AMCOR PET a través de la Corporación. Es una organización verdaderamente global, que opera a lo largo y ancho de toda América, Europa, Asia y Australasia.

El grupo es predominantemente manejado de acuerdo a grupos de productos, donde cada uno es autónomo. Con la adquisición de los negocios de Schmalbach Lubeca Plastic Containers en

Julio del 2002, AMCOR se convierte en líder en la fabricación de envases, con aproximadamente 30.000 empleados en 36 países, en el mundo entero. Cotiza en las Bolsas de Australia y Nueva Zelanda contando aproximadamente con 110.000 accionistas de los cuales 11.000 son empleados de estas empresas. En la Corporación de empresas AMCOR se observa:

- Fuerte crecimiento.
- Alta Tecnología e Innovación.
- Oportunidades de expansión global a base de las relaciones con los clientes.
- Constante incremento en la Rentabilidad para los accionistas.

Según el Boletín Informativo de Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., (2010), en su reseña histórica, se menciona como:

Misión Generar Valores sustentables para los accionistas: Convirtiéndose en el principal proveedor de soluciones de empaque, estableciendo excelentes y valiosas relaciones al servicio del cliente y estimulando y recompensando a los empleados para que logren el más alto nivel de rendimiento.

Visión Amcor Estará: Entre las tres primeras compañías del sector escogido del mercado, entre las cinco primeras compañías del mundo en empaques y reconocida Mundialmente como marca.

Valores Satisfacción del Cliente, integridad, trabajo en equipo, seguridad y responsabilidad ambiental, Innovación y Creatividad.

Objetivo y compromiso Es seguir siendo una de las compañías de empaques líderes del mundo en lo que respecta a beneficios para los accionistas, volumen de operaciones y difusión geográfica. Está comprometida a crear un lugar de trabajo donde todos los

colaboradores se sientan apreciados y sean capaces de rendir al máximo de su potencial. Pretende igualmente fomentar relaciones más estrechas con los clientes para mejorar la posibilidad de ofrecerles una amplia gama de servicios afines (p. 9).

Bases Teóricas

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

Precios de Transferencia

Según Herrero (1999) en términos generales se podría definir el concepto de precios de transferencia como: “aquel valor del pago que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes o servicios, y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes” (p. 58). Se puede definir precios de transferencia, como el principio para evitar el manejo artificial de precios entre entidades vinculadas, efectuado por un grupo multinacional o por una o más administraciones tributarias, que resulta, bien en lesión a un fisco privado de gravámenes a los que tiene derecho, bien en doble o múltiple imposición para el grupo multinacional.

A efectos fiscales, y para fines de esta investigación, se entenderá por precios de transferencia el valor o precio que se asigna a bienes de todo tipo, así como servicios o inversiones que son establecidos o negociados, entre entidades empresariales que se encuentren vinculadas mediante una forma que implique algún tipo de poder de decisión respecto a los acuerdos comerciales que entre ellas se dispongan.

Consideraciones Generales Sobre Precios de Transferencia

Las Administraciones Tributarias de la mayor parte de los países prestan una gran atención a las pérdidas de recaudación que puedan sufrir por la expatriación de sus territorios de beneficios que, en justicia, deberían ser sometidos a imposición en el país donde realmente se produjeron. Estas posibles pérdidas en la recaudación se originan por la entrega de mercancías, tecnologías, patentes, marcas, prestación de servicios o préstamos entre empresas asociadas o vinculadas a precios artificiales que no se corresponden con los de mercado y que implicarían una transferencia del beneficio. De esta manera, se logra canalizar pérdidas o beneficios hacia soberanías fiscales con menor presión tributaria.

Sin embargo, el tratamiento de este asunto expone importantes problemas y compilaciones a un doble nivel:

- En primer lugar, se plantea el problema técnico de determinar y valorar la cuantía del precio de transferencia.
- En segundo lugar, establecer criterios de actuación de las diversas Administraciones Tributarias cuando se plantea una cuestión de esta naturaleza a nivel internacional, teniendo en cuenta no solo

la legislación interna de cada país sino la existencia de los convenios para evitar la doble imposición internacional, así como otras normas que se anteponen a la legislación interna como pueden ser las directivas y convenios en ámbitos específicos de actuación.

En consecuencia, desde la perspectiva de la Administración Tributaria, la regulación de los precios de transferencia tiene trascendencia como mecanismo para evitar la elusión fiscal internacional.

Los sistemas basados en costos para la transferencia de bienes y la prestación de servicios internos siempre han sido comúnmente usados entre las empresas multinacionales. Algunas empresas multinacionales solamente utilizan costos variables, otros costos totales, y otras aún utilizan costos totales más un margen de utilidad (método de costo más margen de utilidad). Algunas utilizan costos estándares, otros costos reales. Si existe un mercado competitivo abierto para los productos o servicios transferidos internamente, la mejor solución desde el punto de vista de economía de los negocios es utilizar el precio de mercado como precio de transferencia. El precio de mercado puede obtenerse de listas de precios publicadas por productos y servicios similares, o puede ser el precio cobrado por una entidad del grupo a sus clientes (no asociados). Esta última puede ser la base del precio de transferencia en una base inicial de la producción, al restar del precio los costos y una utilidad razonable en la última etapa interna (el método de precio de reventa).

Aparte de los métodos basados en costos y los precios de transferencia basados en precios de mercado abierto, se puede distinguir otro enfoque. En varias empresas multinacionales, las entidades del grupo negocian entre sí como si fueran partes independientes, por cuanto ellas tienen su propia responsabilidad en cuanto a las utilidades. El precio de transferencia resultante de tales

negociaciones es igualmente aceptable desde el punto de vista de la economía de los negocios. En 1990, el 12,7% de las compañías estadounidenses con actividades en el extranjero aún utilizaban el método de precio de transferencia negociado.

Desde mediados de los años noventa, la legislación impositiva ha tenido un impacto importante sobre los enfoques comerciales para los Precios de Transferencia. Si el sistema comercial está en conflicto con las pertinentes normas impositivas, las compañías pueden ya sea adoptar el sistema fiscalmente correcto, o bien mantener dos sistemas, uno para propósitos comerciales, el otro para fines impositivos, si le son permitidos.

La antes citada definición de Precio de Transferencia es también válida para fines impositivos, sin embargo, el término Precio de Transferencia es usado, a veces, incorrectamente, con un sentido peyorativo, para denotar el traslado de la renta imponible desde una compañía perteneciente a una Empresa Multinacional, ubicada en una jurisdicción con altos impuestos, a una compañía perteneciente al mismo grupo, existente en una jurisdicción con bajos impuestos, mediante precios de transferencia incorrectos, a fin de reducir la carga tributaria global del grupo.

El párrafo 3 del Prefacio al Informe de la OCDE, de 1979, sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, ya explicaba que el término “precio de transferencia” es neutral: “la consideración de los problemas de precios de transferencia no debiera ser confundida con la consideración de problemas de fraude o elusión fiscal, aun cuando las políticas sobre precios de transferencia pueden ser usadas para esos fines”. El Informe de la OCDE, de 1995, brinda mayor claridad a este punto, mediante la utilización del título Directrices sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias. Ciertamente, los precios de transferencia proveen a las empresas multinacionales oportunidades para trasladar utilidades desde un país con altos impuestos a otro con baja alícuota del impuesto a la renta de las sociedades o con

incentivos impositivos para algunas actividades. No obstante, debiera reconocerse que el planeamiento tributario es solamente uno de una serie de consideraciones que resultan relevantes para las Empresas Multinacionales. Muchas de estas empresas prefieren mantener buenas relaciones con las autoridades tributarias de los países donde están activas. La certidumbre acerca del monto de impuesto a pagar es una prioridad principal para las grandes compañías y corrientemente ellas aplican un bien respaldado y claro sistema de Precios de Transferencia, lo cual es, ante todo, un requerimiento para una bien fundada economía de los negocios.

El Principio Arm's Length

Los precios acordados para las operaciones entre las entidades del grupo debieran ser, para fines impositivos, la resultante de los precios que habrían sido aplicados por empresas no asociadas en operaciones similares, según condiciones similares en el mercado abierto. Tal es el llamado principio de "arm's length", que es el estándar internacionalmente aceptado en materia de Precios de Transferencia. Casi todos los países cuentan con disposiciones nacionales, ya sea de carácter general o específico, por las cuales se faculta a las autoridades tributarias para ajustar precios de transferencia que se desvíen de dicho principio.

En Venezuela, el nuevo Régimen de Precios de Transferencia se fundamenta en el principio arm's length, contenido en el artículo 114 de la LISLR de 2001, en el cual se establecen que cuando las condiciones que imperen en operaciones entre partes vinculadas difieran de las acordadas por partes independientes o no vinculadas, en operaciones idénticas o similares, los beneficios o rentas que se hubieran producido en las operaciones entre las partes vinculadas de no existir tales condiciones podrán ser sometidos en consecuencia a imposición, imputando la diferencia de los beneficios al ejercicio fiscal en el cual se realizaron las operaciones. Cuando se mencionan los

términos y condiciones de una operación, se enmarca todos los elementos que concurren en una transacción tales como precios, condiciones de pago, moneda, descuentos, garantías, despachos, volúmenes, responsabilidades de las partes, riesgos asumidos, etc.

El artículo 115 prevé la posibilidad de resolver el problema de la doble tributación originado por un ajuste de precios de transferencia practicado a una empresa vinculada de un contribuyente venezolano con quien se haya efectuado operaciones en reparo, a través de los mecanismos previstos en los tratados internacionales firmados por Venezuela en materia fiscal, en este caso, los convenios para evitar la doble imposición. Este es el llamado ajuste secundario.

Los artículos 114 y 115 de la LISLR en Venezuela, contienen la esencia del Artículo 9 del tratado Modelo de la OCDE o principio de plena competencia, con lo cual hay garantía que el enfoque de un análisis de precios de transferencia según la LISLR del 2001, perseguirá fines similares a los que se persigue en otros países alineados con las normas de la OCDE.

Adicionalmente, el artículo 116 señala que para los aspectos que no estén cubiertos por las normas de la LISLR de 2001, deberán ser aplicados los lineamientos internacionales contenidos en el Reporte de la OCDE de 1.995.

Métodos para ajustar los valores a precio normal de mercado abierto

La OCDE, propone 5 elementos básicos que deben considerarse, para analizar la comparabilidad de las transacciones con partes independientes.

1.- El estudio de las características de los bienes o servicios en cuestión, de manera tal que debe tenerse en consideración características físicas de los activos materiales, verbigracia, la calidad y el volumen disponible en el mercado y el afectado por la operación. En el caso de los servicios se

deberá analizar la naturaleza, y en el supuesto de activos inmateriales se atenderá la forma de la operación, el tipo de activos, su duración y grado de protección y los beneficios esperados por el uso de tales activos.

2.- La segunda idea, parte del análisis funcional y consiste en establecer si son comparables o asimilables las funciones realizadas por las dos empresas que han realizado operaciones. Este análisis de comparabilidad funcional va dirigido especialmente al tipo de tareas o actividades realizadas de diseño, actividades manufactureras, montajes, investigación y desarrollo, prestación de servicios, compras,

distribución, promoción, publicidad, transporte, financiación o gestión), teniendo en cuenta además la inversión y sus riesgos.

3.- El examen de las condiciones que realmente rigieron la operación, independientemente de que hayan sido o no pactadas. Condiciones estas, de las cuales van a depender los riesgos asumidos por ambas partes.

4.- La similitud de los mercados en los cuales las operaciones se han llevado a cabo.

5.- El otro factor a considerar propuesto por la OCDE son las estrategias de negocio. Ciertamente la política de precios de una empresa suele estar condicionada por la inserción en un mercado de ciertos bienes y servicios o por la ampliación de la cuota de mercado con respecto a un producto.

Precios de Transferencia en Venezuela

Según la Ley de Impuesto Sobre la Renta (ISLR), se entiende por parte vinculada a la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas

empresas. La presunción en casos de clientes o proveedores en paraísos fiscales, salvo prueba en contrario, se presume que serán entre partes vinculadas, las operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en la República Bolivariana de Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Al haber vinculación entre la empresa venezolana y la del exterior, la Ley de ISLR establece que los contribuyentes que realicen o celebren operaciones con partes vinculadas en el extranjero, a efectos tributarios están obligados a determinar sus ingresos brutos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que de forma equivalente se hubiesen aplicado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

La determinación del costo o la deducibilidad de los bienes, servicios o derechos importados y la gravabilidad de los ingresos derivados de la exportación, en las operaciones realizadas entre partes vinculadas, se deberá efectuar aplicando la metodología de precios de transferencia que se establece en la ley de ISLR. Es importante recalcar que la obligación de aplicar la metodología que la ley de ISLR dispone en materia de precios de transferencia en Venezuela solo corresponderá cuando se trate de operaciones entre una empresa domiciliada en el país y otra vinculada en el exterior, en los términos previstos en la ley de ISLR.

La valoración de las operaciones de compra o venta de bienes, así como la de servicios que se realicen entre una empresa domiciliada en el país y otra que califique como vinculada en el exterior, deberán considerarse en razón del precio de transferencia equivalente que aplicarían partes independientes en operaciones comparables, que se rijan bajo el principio de plena competencia o principio de Arm's Length.

El principio Arm's Length se sustenta en la consideración de que a efectos fiscales las relaciones de intercambio de bienes y servicios entre partes vinculadas deben medirse como si se tratase de empresas independientes, donde los precios pactados son el producto de la interacción de las fuerzas del mercado signadas por la oferta y la demanda competitiva.

De esta forma, la metodología que busca determinar el precio de transferencia basado en estas premisas, estaría destinada a evitar la manipulación de los precios o costos entre empresas vinculadas con efectos en la determinación de los tributos que correspondan.

El precio de transferencia que corresponderá a efectos fiscales se sustenta así en una base determinada por la comparación del precio que acuerdan las partes vinculadas, con el que establecen partes no vinculadas, y de allí realizar los ajustes que correspondan para delimitar la base imponible del impuesto.

Evolución histórica del Régimen de Precios de Transferencia en Venezuela

Las disposiciones que regulan los precios de transferencia fueron introducidas por primera vez en Venezuela a partir del 22 de octubre de 1999 con la reforma de la Ley de Impuesto sobre la Renta, específicamente en los artículos 112, 113, 114, 115, 116, 117, lo cual complementó el viraje del sistema tributario venezolano hacia un sistema de tributación de actualidad donde se incorporaron el principio de renta mundial, el impuesto sobre las ganancias de capital, el régimen de transparencia fiscal internacional y la reforma del sistema de ajuste regular por inflación, entre otros.

En esta reforma, el régimen de precios de transferencia se fundamenta sobre el artículo 112, en el cual se establece que los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados para efectos de dicha ley, a determinar sus ingresos, costos y deducciones, considerando para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables, es decir que las transacciones con partes vinculadas sean pactadas a precio arm's length.

Para dicha determinación la Ley de Impuesto sobre la Renta de 1999 introduce en los artículos 114, 115, y 117, métodos para el cálculo del rango de precio arm's length discriminando los mismos en métodos para importación de bienes, servicios o derechos, métodos para exportación de bienes, servicios o derechos y métodos respecto del pago de intereses. Desde el punto de vista técnico, una de las características del modelo venezolano de 1999, fue la combinación de los métodos propuestos por el Reporte de la OCDE de 1995, con los métodos basados en márgenes fijos o Safe Harbours, tomados de la legislación brasilera.

El régimen inicial de precios de transferencia fue eje de varias discusiones en su corta vigencia, no obstante, sirvió de base para la introducción de los lineamientos de la OCDE en el nuevo marco legal de precios de transferencia promulgado en diciembre de 2001, como consecuencia del rápido proceso evolutivo de la legislación, en la cual la Administración Tributaria se lleva considerables méritos.

Durante el año fiscal 2001, se produjeron importantes cambios en el sistema tributario venezolano, en cuanto a precios de transferencia, entre los cuales se encuentran:

- Sanciones por el incumplimiento de la metodología de precios de transferencia.
- Normas específicas en procedimientos de auditoría de precios de transferencia.

- La introducción al sistema tributario venezolano de Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APA).

En el año 2007, hubo la modificación del artículo referente a las pérdidas con diferencial cambiario y se incorporó el artículo que establece el tratamiento para las operaciones de financiamiento entre partes vinculadas, este último surge como un mecanismo de control fiscal sugerido por la OCDE, cuyo objetivo es prevenir el endeudamiento excesivo de una filial extranjera, controlando de esta manera el traslado de beneficios a otros países con tasas impositivas inferiores mediante el pago de interés. En el 2015, se dio una reforma a la Ley del ISLR, en la cual no sufrió ninguna modificación el capítulo relacionado con Precios de Transferencia.

Metodología de Precios de Transferencia en Venezuela

La Ley de ISLR establece que la determinación del precio que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables, podrá ser realizada por cualquiera de los siguientes métodos internacionalmente aceptados: el método del precio comparable no controlado, el método del precio de reventa, el método del costo adicionado, el método de división de beneficios y el método del margen neto transnacional. 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.

Para todo lo no previsto en la Ley de ISLR, serán aplicables las guías sobre precios de transferencia para las empresas multinacionales y las administraciones fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el año 1995, o aquellas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de la Ley venezolana.

Normativa Legal Venezolana en Materia de Documentación de Precios de Transferencia

La Ley de Impuestos sobre la Renta vigente en Venezuela, aprobada en La Gaceta Oficial Extraordinaria 6.210 del 30 de diciembre de 2015, contempla un capítulo completo para regular el régimen de Precios de Transferencia. Los artículos dedicados al régimen de precios de transferencia van desde el 109 hasta el 168; organizados de la siguiente manera:

Sección Primera: Disposiciones generales. Artículos 109 al 113. En esta sección se aclaran los aspectos generales del régimen de precios de transferencia.

Sección Segunda: Partes vinculadas. Artículos 114 al 117. Se definen cuáles son los supuestos para determinar que son partes vinculadas.

Sección Tercera: Normas comunes a todos los métodos. Artículos 118 al 133. En esta sección se establecen cuáles son las transacciones que se deben catalogar realizadas entre partes vinculadas y cuales no; además se enumeran los elementos y las reglas para realizar las comparaciones.

Sección Cuarta: De los métodos. Artículos 134 al 140. En este articulado se definen cuáles son los métodos permitidos para la determinación de los precios de transferencia y el orden en que deben ser considerados para su aplicación.

Sección Quinta: Acuerdos anticipados sobre precios de transferencia. Artículos 141 al 165. En esta sección la ley establece toda la regulación concerniente a la obtención de los acuerdos anticipados de precios de transferencia, las características de los acuerdos, los requisitos y procedimientos para su obtención, documentación, plazos, ejercicios a los que se aplica, gastos del procedimiento entre otros.

Sección Sexta: Deberes Formales. Artículos 166 al 168. En esta sección los artículos contienen todas las obligaciones y los deberes formales que los contribuyentes que efectúen operaciones con partes vinculadas deben cumplir.

Es aquí específicamente en el artículo 167 donde se enumera la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia, que deberán ser conservados por el contribuyente durante el lapso previsto en la ley, debidamente traducidos al idioma castellano, si fuere el caso. A tal efecto la ley dispone que entre la documentación e información a conservar se encuentra:

- a. Lista de activos fijos usados en la producción de la renta agrupados por concepto, incluyendo los métodos utilizados en su depreciación, costos históricos y la implicación financiera y contable de la desincorporación de los mismos, así como también los documentos que soporten la adquisición de dichos activos y los documentos que respalden la transacción u operación.
- b. Riesgos inherentes a la actividad tales como: riesgos comerciales, riesgos financieros, asumidos en: la producción, transformación, comercialización, venta de los bienes y/o servicios realizados por el sujeto pasivo, que sean o no susceptibles de valoración y/o cuantificación contable.

c. Esquema organizacional de la empresa y/o grupo, información funcional de los departamentos y/o divisiones, asociaciones estratégicas y canales de distribución.

d. Apellidos y nombres, denominación y/o razón social, número de registro de información fiscal, domicilio fiscal y país de residencia del contribuyente domiciliado en la República Bolivariana de Venezuela, así como también información de las partes vinculadas directa o indirectamente, la documentación de la que surja el carácter de la vinculación aludida; tipo de negocio, principales clientes y acciones en otras empresas.

e. Información sobre las operaciones realizadas con partes vinculadas, directa o indirectamente, fecha, su cuantía y la moneda utilizada.

f. En el caso de empresas multinacionales, además, las principales actividades desarrolladas por cada una de las empresas del grupo, el lugar de realización, operaciones desarrolladas entre ellas, esquema o cualquier otro elemento del cual surja la tenencia accionaria de las empresas que conforman el grupo; los contratos que versen sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones del capital, rescate de acciones, fusión y otros cambios societarios relevantes.

g. Estados financieros del ejercicio fiscal del contribuyente, elaborados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados; balance general, estado de resultados, estados de movimiento de cuenta de patrimonio y estado de flujo de efectivo.

h. Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos vinculados a él en el exterior (acuerdos de distribución, de ventas, crediticios, de establecimiento de garantías, de licencias, “know-how”, de uso de marca comercial, de derechos de autor y de propiedad industrial, sobre atribución de costo, desarrollo e investigación, publicidad, constitución de fideicomisos, participaciones societarias, inversiones en Títulos-Valores, entre otros); así como también la documentación relativa a la naturaleza de los activos inmateriales o intangibles, valor de mercado,

situación, grado de protección de los derechos de propiedad disponibles, derechos de uso de la propiedad inmaterial o intangible, clase de derecho de propiedad industrial o intelectual, beneficios previsibles, cesión de uso de utilización en contrapartida de cualquier otro bien o servicio, forma de transacción, arrendamiento de instalaciones y equipos.

i. Información relacionada a las estrategias comerciales, volumen de operaciones, políticas de crédito, formas de pago, procesos de calidad, certificaciones nacionales e internacionales de productos o servicios, contratos de exclusividad, de garantías, entre otros.

j. Estados de costos de producción y costo de las mercancías y/o servicios vendidos, en caso de que proceda.

k. Método o métodos utilizados para la determinación de los precios de transferencia, con indicación del criterio y elementos objetivos considerados para determinar que el método utilizado es el más apropiado para la operación o la empresa.

l. Información sobre operaciones de las empresas comparables, con indicación de los conceptos e importes comparados, con la finalidad de eliminar la sobreestimación o subestimación de las partidas y cuentas que éstas puedan afectar.

m. Información específica acerca de si las partes vinculadas en el extranjero se encuentran o fueron objeto de una fiscalización en materia de precio de transferencia, o si se encuentran dirimiendo alguna controversia de índole fiscal en materia de precios de transferencia ante las autoridades o tribunales competentes. Asimismo, la información del estado del trámite de la controversia. En el caso de existir resoluciones emitidas por las autoridades competentes o que exista una sentencia firme dictada por los tribunales correspondientes, se deberá conservar copia de las pertinentes decisiones.

n. Información relacionada al control mensual de las entradas, salida existencia de bienes; dejando constancia del método utilizado para el control de inventarios y valuación de los mismos.

ñ. Información relacionada al análisis funcional y cálculo de los precios de transferencia.

o. Cualquier otra información que considere relevante o que pueda ser requerida por la Administración Tributaria.

Adicionalmente, el Artículo 168 de la Ley de Impuestos Sobre la Renta contempla que a efectos del cálculo de los precios de transferencia los contribuyentes que celebren operaciones financieras de mercado abierto, primario y/o secundario que sean de carácter internacional, sin importar que Título-Valor sea, deberán llevar un Libro Cronológico adicional de estas operaciones, dejando constancia en ellos de:

a. Nombre y apellido o razón social del vendedor o comprador de dicho Título-Valor.

b. Identificación del monto de la operación, valor unitario del Título Valor, unidades negociadas, tasa de interés, moneda pactada y su tipo de cambio vigente para la compra de dicha divisa al momento de realizarse la operación, fecha, intermediarios inmersos en la operación, lugar de negociación y custodios.

En cuanto a la jurisprudencia que existe en Venezuela, respecto a los precios de transferencia y específicamente en cuanto a documentación se refiere, se puede afirmar que es poca, pues desde su introducción dentro de la legislación venezolana, se conocen pocos casos de sentencias firmes dictadas al respecto por los tribunales correspondientes.

Directrices y Pronunciamientos sobre Documentación de Precios de Transferencia dictadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

La OCDE, en cuanto a la documentación y específicamente lo que el informe sobre precios de transferencia y empresas multinacionales contiene sobre este punto, dentro del informe se dispone un capítulo, específicamente el Capítulo V que se refiere a la documentación; el capítulo está compuesto por:

- a. Introducción.
- b. Directrices por lo que se refiere a documentación y procedimientos.
- c. Información útil para determinar los precios de transferencia.
- d. Resumen de recomendaciones sobre documentación.

La introducción de este capítulo proporciona directrices generales a las administraciones fiscales para desarrollar reglas y/o procedimientos respecto la documentación que deben proporcionar los contribuyentes en relación con las investigaciones de precios de transferencia. También proporciona directrices a los contribuyentes para identificar la documentación que sería más útil para demostrar que sus transacciones controladas satisfacen el principio de arm's length y, por consiguiente, solucionar los problemas de Precios de Transferencia y facilitar las auditorías fiscales.

Las obligaciones respecto a la documentación pueden estar influenciadas por las reglas que determinan en la jurisdicción el peso de la prueba. En la mayoría de las jurisdicciones fiscales estas asumen el peso de la prueba. De esta manera, el contribuyente no necesita probar lo correcto de sus precios de transferencia a menos que la administración fiscal establezca esta condición, indicando la inconsistencia con el principio de arm's length. Las recomendaciones realizadas no

tienen el propósito de imponer una carga más pesada en los contribuyentes de la que imponen sus reglas domésticas. Sin embargo, debe tenerse presente que aun cuando el peso de la prueba este en la administración tributaria, ésta puede dentro de ciertos límites, obligar al contribuyente a producir documentación respecto de los precios de transferencia, porque sin la necesaria y correcta información la administración tributaria no podría examinar el caso adecuadamente. De hecho, en aquellos casos en que el contribuyente no proporciona información adecuada, en algunas jurisdicciones puede existir un desplazamiento del peso de la prueba en la forma de un ajuste propuesto por la administración fiscal que el contribuyente puede rebatir. Tal vez más importante aún, la administración fiscal y el contribuyente deben esforzarse por actuar de buena fe, demostrando que sus cálculos son consistentes con el principio de arm's length independientemente de donde este el peso de la prueba. Al efectuar sus auditorías, el comportamiento de la administración fiscal no debe de estar influido por el conocimiento de que el contribuyente tiene del peso de la prueba cuando este sea el caso. El peso de la prueba nunca debe de ser usado por las administraciones fiscales y contribuyentes como una justificación para hacer afirmaciones sin fundamento o no verificables respecto de los precios de transferencia.

Directrices por lo que se refiere a documentación y procedimientos Cada contribuyente debe tratar de determinar el precio de transferencia para fines fiscales de conformidad con el principio de arm's length, basándose en información adecuada disponible al momento que fue calculado. De esta manera, el contribuyente debe evaluar si su precio de transferencia es apropiado para fines fiscales antes de que el precio sea establecido. Por ejemplo, sería apropiado para un contribuyente determinar si la información comparable de las transacciones no controladas está disponible. También se espera del contribuyente que examine, basándose en la información disponible, si las condiciones usadas para establecer los precios de transferencia en años anteriores han cambiado,

y si esas condiciones deben de ser utilizadas para determinar los precios de transferencia del año actual. Las acciones que efectúe el contribuyente para establecer si los precios de transferencia son apropiados para fines fiscales, deben ser determinadas de conformidad con los mismos principios de prudencia administrativa que se utilizarían en el proceso de evaluar una decisión, de negocios de un nivel similar de importancia y complejidad. Se Puede esperar que la aplicación de estos principios requiera que el contribuyente prepare o se refiera a materiales escritos que documenten el esfuerzo realizado para cumplir con el principio de arm's length, incluyendo la información en la cual se fundamentó el precio de transferencia, los factores tomados en consideración, y el método escogido. Las administraciones fiscales podrían esperar de los contribuyentes al establecer sus precios de transferencia para actividades específicas de negocios, que obtengan y preparen materiales referentes a la naturaleza de la actividad y del precio de transferencia para ser mostrados si son necesarios en el transcurso de una auditoría fiscal. Esas acciones deben contribuir asimismo a que los contribuyentes preparen correctamente sus declaraciones. Sin embargo, no existe la obligación al momento de que el precio es determinado o que la declaración es presentada, de mostrar esos documentos o de prepararlos para su revisión por la administración fiscal.

Debido a que el interés de la administración sería satisfecho si los documentos necesarios son presentados oportunamente cuando sean pedidos por la administración fiscal en el devenir de la fiscalización, el archivo de la documentación debe estar sujeto a la decisión del contribuyente. Por ejemplo, el contribuyente, puede elegir guardar documentos relevantes en la forma de originales no procesados, y en el idioma que prefiera, con anterioridad al momento en que se deban de proporcionar los documentos a la administración tributaria. El contribuyente debe, sin embargo, cumplir con las peticiones de traducciones adecuadas de los documentos que se pongan a disposición de la administración tributaria.

Al considerar si los precios de transferencia son apropiados para fines fiscales, podría ser necesario al aplicar los principios de una administración prudente, preparar o referirse a material escrito que de otra manera no se hubiera preparado en la ausencia de requerimientos fiscales, incluyendo documentos de empresas asociadas extranjeras. Al solicitar la presentación de ese tipo de documentos, la administración fiscal debe tener cuidado de evaluar la necesidad de los documentos en oposición a su costo y a la carga administrativa que para el contribuyente implica obtenerlos o prepararlos. Por ejemplo, no se debe esperar que el contribuyente incurra en costos desproporcionadamente elevados y cargas de trabajo para obtener documentos de empresas asociadas extranjeras o emplearse en una búsqueda exhaustiva de información comparable por transacciones no controladas, si el contribuyente con fundamento considera, que no existe información comparable o que los costos de localizarla serían muy elevados con relación a las cantidades que están en juego. Las administraciones fiscales también deben reconocer que puede utilizar los artículos referentes al intercambio de información que aparecen en los tratados bilaterales de intercambio de información para obtener la información necesaria cuando se pueda esperar que se efectúe de una manera eficiente y oportuna.

De esta manera, aunque algunos de los documentos que se pudieran usar para determinar el precio de transferencia arm's length para fines fiscales, podrían no necesitarse para otros fines; se espera que el contribuyente obtenga o prepare esos documentos, únicamente si fueran indispensables para una evaluación adecuada de si los precios de transferencia satisfacen el principio de arm's length, y pueden ser obtenidos o preparados por el contribuyente sin un costo demasiado elevado. No se debe esperar que el contribuyente obtenga o prepare documentos más allá del mínimo necesario para efectuar una evaluación adecuada de si cumplió con el principio de arm's length.

Consistente con la directriz anterior, a los contribuyentes no se les debe obligar a guardar documentos que fueron preparados o que se refirieron a transacciones ocurridas en años para los cuales el período de archivo de documentos ya prescribió, de conformidad con la ley doméstica para documentos similares. Además, las administraciones fiscales normalmente no deben pedir documentos relacionados con esos años, aunque los documentos existan; sin embargo, en las ocasiones que esos documentos sean relevantes para una investigación de precios de transferencia para un año posterior que no ha caducado, por ejemplo, cuando los contribuyentes voluntariamente están guardando esos documentos por su relación con contratos a largo plazo, o para determinar si los estándares de comparación relacionados con la aplicación de un método de precios de transferencia para años posteriores son satisfechos. Las administraciones fiscales deben tener presente las dificultades existentes para localizar documentos de años anteriores y deben restringir sus peticiones a situaciones en donde tienen una buena razón para examinar los documentos en relación con la transacción que se está examinando.

Las administraciones fiscales deben limitar su petición de documentos a los que estuvieron disponibles después que la operación en cuestión ocurrió, a los que probablemente tienen información relevante como se estableció bajo los principios que determinan el uso de información de múltiples años, o a información sobre los hechos que existía al momento en que el precio de transferencia fue determinado. Al establecer si la documentación es la adecuada, la administración fiscal debe tener presente el grado en que la información estaba disponible al momento en que el precio de transferencia fue establecido.

Además, las administraciones tributarias no deben pedirles a los contribuyentes que presenten documentos que no estén en su posesión o control, o que no estén disponibles, por ejemplo, información que legalmente no se puede obtener, o a la que no tiene acceso el contribuyente por

ser confidencial del competidor o, porque no se ha publicado y no se puede obtener a través de una investigación normal o información del mercado. En muchos casos, la información de empresas extranjeras asociadas es esencial en los precios de transferencia; no obstante, la obtención de esa información puede presentar dificultades al contribuyente, lo cual no ocurre cuando elabora sus propios documentos. Cuando el contribuyente es subsidiario de una empresa extranjera asociada, o es un accionista minoritario, la información podría ser difícil de obtener porque el contribuyente no tiene control de la empresa asociada. De cualquier manera, los estándares contables y los requisitos de documentación legal (incluyendo límites para su preparación y presentación), son diferentes para cada país. Los documentos solicitados por el contribuyente pueden no ser del tipo que los principios de administración prudente de empresas indicarían que la empresa asociada tendría, y pueden representar un tiempo sustancial y costo el traducirlos y presentarlos. Estas consideraciones deben de tenerse presentes al determinar la obligatoriedad para el contribuyente de presentación de documentación.

Las administraciones fiscales deben de tener cuidado de que no exista una revelación pública de secretos comerciales, secretos científicos, y otra información de naturaleza confidencial. Las administraciones tributarias deben, usar la discreción al solicitar este tipo de información y hacerlo únicamente si pueden mantener a la información confidencial de terceros del exterior, excepto en el grado que la información sea revelada en los tribunales judiciales. Todos los esfuerzos necesarios deben de ser realizados para asegurarse que la confidencialidad se mantiene en la medida de lo posible en los procesos y decisiones efectuados en las Cortes.

Los contribuyentes deben de estar conscientes de que, no obstante, las limitaciones en lo que se refiere a documentación, las administraciones fiscales tendrán que tomar decisiones respecto de los precios de transferencia arm's length, aún si la información disponible está incompleta. Como

resultado, el contribuyente debe de tomar en consideración que mantener registros adecuados y la presentación voluntaria de documentos ayudan a convencer de su enfoque a las administraciones tributarias respecto de sus precios de transferencia. Esto es cierto ya sea que el caso sea complejo o no, pero entre mayor sea la complejidad y lo inusual del caso, mayor importancia tendrá la documentación.

Las administraciones fiscales deben limitar la cantidad de información que es solicitada cuando se presenta la declaración. En ese momento, ninguna operación específica ha sido identificada para una auditoría de precios de transferencia. Sería muy engorroso si la información detallada se solicitará en esa etapa sobre todas las transacciones con empresas asociadas y, de todas las empresas involucradas en esas transacciones. Por consiguiente, no sería razonable pedirle al contribuyente que presentara documentos con la declaración demostrando de una manera específica lo apropiado de todos sus cálculos sobre precios de transferencia. El resultado sería impedir el comercio internacional y la inversión extranjera. Cualquier requisito de documentación en la etapa de presentación de la declaración debe limitarse a pedirle al contribuyente información suficiente que le permita a la administración fiscal determinar aproximadamente que contribuyentes requieren una mayor investigación.

Información útil para determinar los precios de transferencia

La información relevante para una investigación individual sobre precios de transferencia depende de los hechos y circunstancias del caso. Por esa razón, no es posible definir de una manera generalizada la naturaleza exacta y precisa de la información que sería razonable que la administración fiscal pidiera y que al contribuyente presentara al momento de la auditoría. Sin

embargo, existen determinadas características comunes a cualquier investigación sobre precios de transferencia que está relacionada con información del contribuyente, de las empresas asociadas, de la naturaleza de la transacción y de las tasas para fijar los precios de las transacciones.

Seguidamente se describe la información que podría ser relevante, dependiendo de las circunstancias individuales y que tiene como propósito demostrar la clase de información que facilitaría la revisión en la mayoría de los casos, pero se debe destacar que esta información descrita a continuación no debe ser considerada como los requisitos de cumplimiento mínimos. Asimismo, no se pretende establecer una lista exhaustiva de la información que una administración fiscal tuviera el derecho a pedir.

Un análisis bajo el principio de arm's length generalmente requiere información sobre las empresas asociadas que participan en las operaciones controladas, las transacciones en cuestión, las funciones efectuadas, y la información derivada de empresas independientes que efectúan operaciones similares. Alguna información adicional sobre las transacciones controladas en cuestión podría ser relevante, esto incluiría la naturaleza y condiciones de las transacciones, condiciones económicas y naturaleza de los bienes con los que se efectúan las transacciones, como fluyen los productos y servicios de las operaciones controladas en cuestión entre las empresas asociadas, y cambios en las condiciones de operación o nuevas negociaciones respecto de acuerdos existentes. También se podría incluir una descripción de las circunstancias de cualquier transacción conocida entre el contribuyente y una parte no relacionada, que sean similares a las efectuadas con la empresa extranjera asociada y cualquier información respecto de si empresas independientes efectuando operaciones arm's length bajo circunstancias comparables hubieran estructurado sus transacciones de una manera similar. Otra información útil podría incluir una lista de compañías conocidas comparables efectuando transacciones similares a las transacciones controladas.

En los casos específicos de precios de transferencia, puede ser útil remitirse a la información de cada empresa asociada que participa en las transacciones controladas:

- I) Una descripción del negocio.
- II) La estructura de organización.
- III) Propiedad accionaria dentro del grupo multinacional.
- IV) Importe de las ventas y resultados operacionales por los años que precedan a las transacciones que se están revisando.
- V) Volumen de transacciones del contribuyente con empresas asociadas del extranjero, por ejemplo, el volumen de las ventas, la prestación de servicios, la renta de activos tangibles, el uso y transferencia de bienes intangibles, intereses y préstamos.

La información sobre precios, incluyendo estrategias de negocios y circunstancias especiales, también pudiera considerarse. Esto podría incluir a los factores que influyen en la fijación de los precios o las políticas establecidas para precios del contribuyente de todo el grupo multinacional. Por ejemplo, estas políticas podrían ser el añadir un margen al costo de producción, la deducción de costos relacionados de los precios de ventas a los consumidores en el mercado donde las empresas extranjeras están efectuando sus negocios, o el uso de un precio integrado o políticas de costo de contribución para todas las empresas del grupo. La información sobre los factores que contribuyeron al desarrollo de esa política puede ayudar a una multinacional para persuadir a las administraciones fiscales que sus precios de transferencia son consistentes con las condiciones transaccionales de un mercado abierto. También sería útil tener una explicación de la selección, aplicación, y consistencia existente con el principio de arm's length en el método utilizado para establecer los precios de transferencia. Debe tenerse presente al respecto, que la información más

útil para establecer precios en función del principio de arm's length puede variar dependiendo del método usado.

Algunas circunstancias especiales pueden incluir detalles respecto transacciones compensadas que influyan en la determinación de los precios arm's length. En ese caso, los documentos son útiles para describir los hechos relevantes, la relación cualitativa entre las transacciones, y o la cuantificación de las compensaciones. La documentación de ese período ayuda a reducir el uso de la retrosección. Una transacción compensada puede ocurrir, cuando el vendedor proporciona bienes a un precio menor, debido a que el comprador proporciona al vendedor servicios libres de costo; cuando una regalía mayor es establecida para compensar el precio deliberadamente inferior de los bienes; y cuando un acuerdo es concluido respecto al uso de regalías y servicios técnicos por propiedad industrial o know-how.

Otra circunstancia especial incluiría la estrategia del negocio o el tipo de empresa. Por ejemplo, las circunstancias que se dan bajo las cuales el negocio del contribuyente es dirigido para penetrar a un nuevo mercado, para incrementar su participación en un mercado existente, para introducir nuevos productos al mercado, o para rechazar a la creciente competencia. Las condiciones industriales y comerciales que afectan al contribuyente también pueden ser relevantes. La información relevante podría incluir la descripción del ambiente actual de los negocios y los cambios que se estima van a ocurrir; y como los factores predichos influyen en el negocio del contribuyente, dimensión del mercado, ventajas competitivas, regulación del sector industrial, progreso tecnológico, y tipo de cambio.

La información sobre funciones efectuadas (tomando en consideración los activos usados y los riesgos asumidos) puede ser útil para el análisis funcional que normalmente se efectuaría para aplicar el principio de arm's length. Las funciones incluyen producción, ensamble, administración

de la compra de materiales, marketing, canales de distribución, control de inventarios, garantías, publicidad, almacenaje, condiciones de pago y financiamiento a consumidores, capacitación, personal, etc. Los posibles riesgos asumidos que son tomados en consideración en el análisis funcional, pueden incluir fluctuaciones en el costo, precios, inventarios, riesgos relacionados con la investigación y el desarrollo, riesgos financieros incluyendo fluctuaciones en tipo de cambio y tasas de interés, riesgos relacionados con condiciones de pago y financiamiento, riesgos de obligaciones por pasivos de producción, riesgos de negocios relacionados a la propiedad de activos o de instalaciones.

La información financiera también puede ser útil si existe la necesidad de comparar las utilidades y pérdidas entre compañías asociadas con las cuales el contribuyente tiene transacciones sujetas a las reglas de los precios de transferencia. Esta información también puede incluir documentos que expliquen las utilidades y pérdidas en el grado necesario para evaluar lo apropiado de la política de precios de transferencia dentro del grupo multinacional. También podría incluir documentos respecto de los gastos asumidos por empresas extranjeras relacionadas, como gastos por promoción de ventas o gastos por publicidad.

Información financiera relevante, también podría estar en posesión de la empresa extranjera asociada. Esta información podría incluir informes sobre costos de producción, costos de investigación y desarrollo, y/o gastos generales y de administración.

Los documentos también pueden ser útiles para mostrar el proceso de las negociaciones para determinar o revisar los precios en transacciones controladas. Cuando los contribuyentes negocian para establecer o revisar un precio con empresas asociadas, los documentos pueden ser útiles para predecir la utilidad y los gastos administrativos y de ventas que efectuarán las subsidiarias extranjeras en lo referente a personal, marketing, distribución, transportes, y que contribuyen a

explicar cómo los precios de transferencia son determinados; por ejemplo, deduciendo los márgenes brutos de las subsidiarias de los precios estimados de venta a los consumidores finales.

Bases Legales

Para Palella y Martins (2012), las bases legales se refieren a la normativa jurídica que sustenta el estudio. Desde la Carta Magna, las Leyes Orgánicas, las resoluciones, decretos, entre otros.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

La Carta Magna venezolana establece un conjunto de parámetros de convivencia en el país, asimismo regula todo lo inherente al sistema tributario, teniendo que en sus artículos 133, 316 y 317 señalan la obligatoriedad que tienen las personas de ayudar al Estado con sus cargas, a través del pago de impuestos, tasas y contribuciones que serán establecidas por medio de leyes que regulan las obligaciones que tienen los sujetos que realicen ciertas actividades, teniendo además que dictaminan sobre cuáles son los principios bajo los cuales se debe regir dicho sistema.

Código Orgánico Tributario

El Código Orgánico Tributario establece los lineamientos generales bajo los que se deben basar todas las leyes y actividades tributarias, regulando la relación y el vínculo existente entre el sujeto activo y el pasivo; en este sentido se tiene que el mismo regula las obligaciones de los contribuyentes especiales, teniendo que estos son nombrados por la Administración tributaria para

actuar como responsables del enteramiento anticipado del Impuesto a la Administración Tributaria, además señala que quienes incumplan con tales obligaciones serán sancionados fuertemente con multas que van desde el 10% hasta el 300% de los montos dejados de retener o no entregados al Fisco.

Ley de Impuesto Sobre la Renta

En la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2015), Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela No. 6.210 del 30 de diciembre de 2015, su Capítulo III. De los Precios de Transferencia, en su articulado desde el 109 hasta el 168, establece todo lo relacionado a este Régimen.

Definición de Términos Básicos

Acuerdo Anticipado de Precios “APA”: Son los Acuerdos celebrados por un contribuyente y la administración tributaria en el cual se conviene el uso de una determinada metodología (Incluyendo términos y condiciones), a ser aplicada para determinar los precios de transferencia de una o varias operaciones que el contribuyente realizará con entidades vinculadas en el exterior durante él o los períodos fiscales que cubre el acuerdo celebrado.

Análisis Funcional: Análisis de las funciones o actividades desempeñadas por partes vinculadas en una transacción controlada.

Arbitraje: Consiste en someter formalmente una disputa a una persona (que no sea un juez) cuya decisión es obligatoria para las partes. El arbitraje puede ser efectuado por una persona, tres, cinco o más, cuando son varias, pueden incluir además de las personas imparciales, representantes de los dos que están en disputa.

Autoridad Competente (AC): En términos generales, la autoridad competente es un foro diplomático para resolver disputas que se originan de la aplicación y/o interpretación de un tratado de doble tributación. Los dos países que participan en el tratado nombran a un representante (frecuentemente el secretario de Hacienda o sus representantes autorizados) como la Autoridad Competente para ayudar a contribuyentes perjudicados actuando como el enlace con la Autoridad Competente extranjera.

Documentación Comprobatoria: Conjunto de Información que debe mantener el contribuyente para soportar el uso de la metodología de precios de transferencia y establecer los términos y condiciones de las operaciones celebradas con partes vinculadas en el extranjero.

Empresas Comparables: Empresas no vinculadas con características similares a la empresa bajo examen que desempeñan actividades y asumen riesgos idénticos o similares.

Estudio de Precios de Transferencia: Es el documento idóneo para demostrar que las operaciones ínter compañía se pactan a precios de mercado.

Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE): Organismo que nace del Convenio de Cooperación Económica Europea firmado en abril de 1948 por 18 países de ese continente al término de la II Guerra Mundial. Con el fin de lograr la reconstrucción económica de los países europeos afectados por la guerra y la reintegración de los mismos, refundada en 1961, con el objetivo de impulsar la expansión económica y el empleo a través del mejoramiento de los mercados internacionales, el libre comercio y promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas generales entre los países miembros.

Partes Vinculadas: Empresas que participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otras empresas o cuando estas empresas, salvo prueba en contrario, realizan operaciones con entidades situadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Precios de Transferencia: La definición de “precios de transferencia” para efectos de la economía es el monto cobrado por un segmento de una organización por concepto de un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización. La razón económica por la que se cobran precios de transferencia es para poder evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo. Otra definición de precios de transferencia, son los Ingresos, costos y gastos provenientes de operaciones de importaciones y exportaciones realizadas entre partes vinculadas, determinados conforme a los métodos establecidos en la ley de Impuesto sobre la Renta por cada tipo de operación.

Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle): Lineamiento Conocido mundialmente el cual establece que, cuando los términos y condiciones de las operaciones

celebradas entre partes vinculadas, difieran de aquellos que hubieran sido acordados entre partes no vinculadas, los beneficios que hubieran sido obtenidos de no existir dichos términos y condiciones, y que de hecho no se han producido, podrán ser incluidos en los beneficios sujetos a imposición en la jurisdicción donde se debieron producir.

Precio Comparable No Controlado: Precio fijado en una transacción celebrada entre partes no vinculadas que cumpla con el principio de plena competencia.

Régimen de Precios de Transferencia: Régimen de control fiscal sobre la fijación de los precios o valores utilizados en operaciones celebradas entre partes vinculadas.

Rango o Intervalo de Plena Competencia: Conjunto de precios o valores utilizados en operaciones no controladas celebradas entre partes no vinculada, obtenidos a través de la aplicación de uno o varios métodos de precios de transferencia, con el cual se pueda verificar la naturaleza arm's length de las operaciones controladas celebradas entre partes vinculadas.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Hurtado (2001), afirma que “El diseño de un marco metodológico, constituye la medula de la investigación.” (p.78)., ya que facilitó a la investigadora delimitar el tipo de estudio realizado y a organizar una forma de aplicación metodológica, la cual presentó la orientación direccional del tipo de estudio, la población, técnicas, procedimientos de recolección de información.

Naturaleza de la Investigación

La presente investigación está enmarcada en la metodología cuantitativa. Por lo tanto, constituye la modalidad cuantitativa de investigación. Según Palella y Martins (2012), “este enfoque se fundamenta en el positivismo lógico, asume la objetividad como única vía para alcanzar el conocimiento. Parte del principio de que la realidad es objetiva, estática, fragmentable y convergente” (p. 44). En efecto, en esta investigación se aplicó un procedimiento cuantitativo, como lo es el cuestionario de preguntas cerradas para recolección de información.

Estrategia Metodológica

El diseño de la investigación es la estrategia que utiliza el investigador para solucionar el problema planteado. El diseño de la presente investigación, es no experimental, por cuanto, las variables identificadas no fueron objeto de control previo o correctivo en el desarrollo de la investigación, dejando claro que en los eventos observados no se evidencien datos manipulados, es decir, que se interpreta que dicha investigación recoge los datos netamente originales, sin distorsión alguna la cual permitió conocer la situación real de la población estudiada. Tal como lo expresan Palella y Martins (2012) “el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes” (p. 87).

“El tipo de investigación se define como el tipo de estudio que se va a realizar” (Palella y Martins, 2012, p. 88). La presente investigación es documental, ya que se recolectó información en diferentes fuentes: trabajos de investigación previos de precios de transferencia, recopilación de material impreso y publicaciones sobre el tema, libros de texto, códigos y leyes nacionales, como la Ley de Impuesto Sobre la Renta y el Código Orgánico Tributario e internacionales como las Directrices de la OCDE que rigen la materia de Precios de Transferencia y otras fuentes documentales y virtuales de información. Las investigaciones documentales se definen como parte fundamental de un trabajo de investigación, queriendo decir con esto que se transforma en una estrategia donde la investigadora observó y reflexionó sistemáticamente sobre realidades teóricas o no, usando para ello diferentes tipos de documentos, caben dentro de este tipo de estudio los diseños o propuestas.

Según Arias (2006), “La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas” (p. 27). En pocas palabras, es una técnica de recolección de datos a través de fuentes existentes.

El presente trabajo de investigación también es de campo. Según, Palella y Martins (2012, p. 88), “la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta” (p. 88)”. En resumen, es la recopilación de datos nuevos de fuentes primarias que la investigadora utilizó para alcanzar los objetivos propuestos en la presente investigación.

Además, Sabino (2007), afirma que “en los diseños de campo se usan datos primarios, es decir, que los datos de interés se recogen en forma directa de la realidad, mediante el trabajo concreto del investigador y su equipo” (p. 64).

En cuanto al nivel del estudio, se puede afirmar que la presente investigación es descriptiva. Según Arias (2012), “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere” (p. 24). Por otra parte, se interpreta que la investigación descriptiva es concluyente, explicativa, lo cual busca profundizar las ideas sobre un tema. Se entiende por descriptivo aquello que se basa en el análisis subjetivo e individual, esto la hace una investigación interpretativa, referida a lo particular.

También, es de nivel evaluativo, Palella y Martins (2012), afirma que “este nivel pretende estimar o valorar la efectividad de programas, planes o proyectos aplicados anteriormente para resolver una situación determinada” (p. 93). No obstante, al realizar la presente investigación, la investigadora no emitió juicios de valor, pues se basó en los criterios preestablecidos para comprobar si los procedimientos alternos fueron igualmente efectivos para el logro de los objetivos planteados.

En relación con la modalidad de la presente investigación, se identificó y se ajustó de acuerdo a los tipos de diseño de investigación, concluyéndose que el mismo corresponde a un proyecto factible, puesto que persiguió proponer una solución a un problema práctico a corto plazo y consistió en diseñar lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Por lo tanto, un proyecto factible según (Arias, 2006), “se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización” (p. 134). Es decir, se realizó una propuesta con el fin de resolver un problema práctico, acompañado de una investigación que manifiesta su factibilidad.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

En este aspecto, (Arias, 2006) afirma que “se entiende por técnica, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (p. 67). En este estudio se empleó la técnica de observación de campo, el cual es el recurso principal de estudio descriptivo, se realiza en el lugar

donde ocurren los hechos, y la técnica de la encuesta escrita, la cual es entendida como las preguntas que se realizan a los sujetos estudiados.

En lo que se refiere a un instrumento de recolección de datos, (Arias, 2006), lo define como “cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (p. 69). Se infirió que, el instrumento debe acercarse más al investigador a la realidad de los sujetos; es decir, aporta la mayor posibilidad a la representación fiel de la variable a estudiar. El instrumento estuvo conformado por un cuestionario de catorce (14) preguntas cerradas.

Población y Muestra

Población

Según Palella y Martins (2012), “la población en una investigación es el conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones. La población puede ser definida como el conjunto finito o infinito de elementos, personas o cosas pertinentes a una investigación y que generalmente suele ser inaccesible” (p.105). Es decir, la población es el conjunto formado por todos los elementos que poseen una serie de características comunes a todos ellos. En la presente investigación la población estuvo constituida doce (12) personas integrantes del Equipo de Finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. Por consiguiente, la población de esta investigación se consideró con características comunes, que al respecto fueron fundamentales para la obtención de la información necesaria para el desarrollo de la presente investigación.

Para llevar a cabo la presente investigación fue fundamental identificar la población puesto que

fue objeto de estudio, a través de la población fue que se pudo acceder a la información y de esa manera responder las interrogantes que dieron inicio a este estudio. Arias (2006), indica que una población “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 82).

Muestra

Para poder ejecutar la presente investigación fue necesario seleccionar una parte representativa de la población, sobre la cual se aplicaron ciertas estrategias con el fin de recolectar la información y luego fueron extendidas las conclusiones al resto; en este orden y apoyados en las palabras de Arias (2006), “la muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p. 83), se escogió a aquéllos cuyas características fueron las más comunes a la totalidad de la población, para así poder generalizar las conclusiones, esto se aplicó para la escogencia de la muestra. Así pues, se procedió a seleccionar una muestra de diez (10), de los doce (12) integrantes del equipo de Finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., para aplicar el instrumento de recolección de información, planteado anteriormente.

Cuadro Técnico Metodológico

Objetivo General: Proponer lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensión	Indicadores	Ítems
Diagnosticar la situación actual que se presenta con respecto al cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.	Independientes: Régimen de Precios de Transferencia. Deberes formales.	Situación Actual en el cumplimiento de los deberes formales.	Eficacia Métodos Listado Soportes Pautas Respaldo Declaración Inconsistencia Conocimiento	1 2 3 4 5 6 7 8 9
Determinar las consecuencias que pudiera acarrear el incumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.	Dependientes: Sanciones establecidas para el incumplimiento de deberes formales.	Consecuencias del incumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia.	Autoridades Doble Tributación Sanciones Pérdidas Desprestigio	10 11 12 13 14
Diseñar los lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.		Diseño de lineamientos.		Este objetivo será cumplido a través de la elaboración de la propuesta.

Fuente: Elaboración propia (2023)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Este capítulo comprende el análisis e interpretación de los datos recabados a través de la aplicación de un cuestionario estructurado por 14 ítems de preguntas cerradas a 10 integrantes del Equipo de Finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., con la intención de lograr el desarrollo del Objetivo General de esta investigación: Proponer lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

La información recolectada con el cuestionario fue presentada mediante cuadros que contienen las frecuencias de respuestas o de incidencia sobre las alternativas, conjuntamente con los porcentajes correspondientes, a través de gráficos circulares que representan los porcentajes de aparición de dichas alternativas. Los datos recolectados y obtenidos a través de cada alternativa de respuesta elegida por los sujetos en investigación, se analizaron e interpretaron sustentados con las teorías que avalan el marco teórico.

De dicho análisis surgieron las conclusiones y las recomendaciones generales de la investigación, basadas en los resultados obtenidos del cuestionario aplicado, los cuales se muestran a continuación:

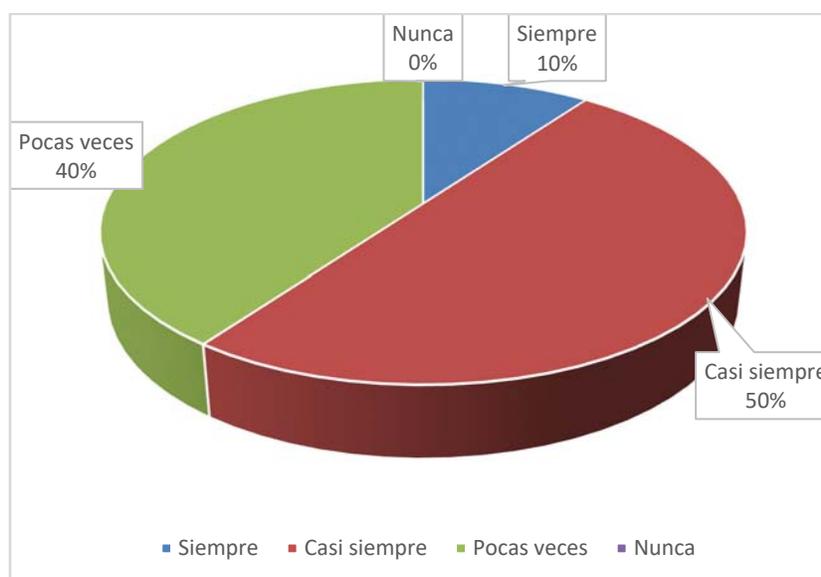
Ítem 1.- ¿Considera usted que se cumple eficazmente con los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.?

Cuadro N° 1.- Cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	10%
Casi siempre	5	50%
Pocas veces	4	40%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 1.- Cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En este particular, el 10% de los integrantes en estudio indicaron que la empresa siempre cumple con los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia, un 50% reconoció que casi siempre cumple, mientras que el restante 40% señaló que pocas veces se cumplen. Demostrando estos resultados una debilidad presente, un riesgo fiscal, ante esta

situación, la cual debe ser atendida perentoriamente por la empresa, ya que siguen incrementándose las fiscalizaciones en esta materia, por ende, los reparos y sanciones.

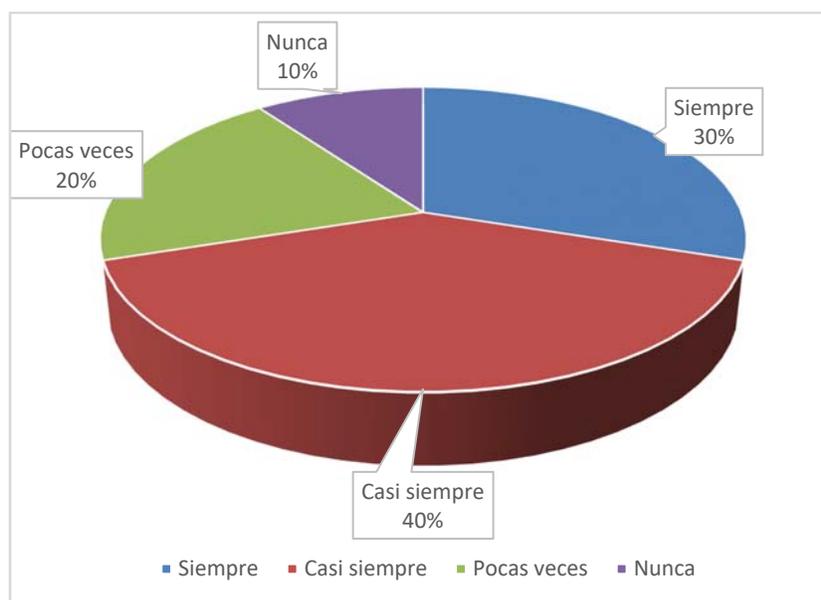
Ítem 2.- ¿Los métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea?

Cuadro N° 2.- Métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	30%
Casi siempre	4	40%
Pocas veces	2	20%
Nunca	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 2.- Métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: De acuerdo a los resultados, el 30% de los integrantes en estudio indicaron que la empresa siempre utiliza los métodos para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas,

al momento de presentar la declaración de ISLR y la documentación contemporánea. A la vez que un 40% puntuó que casi siempre, el 20% indicó que pocas veces cumple y el 10% registra que nunca cumple. Estos resultados evidencian el incumplimiento a cabalidad de estos deberes formales, lo cual necesita ser subsanado a la brevedad posible, así como también la falta de información a todo el equipo de trabajo.

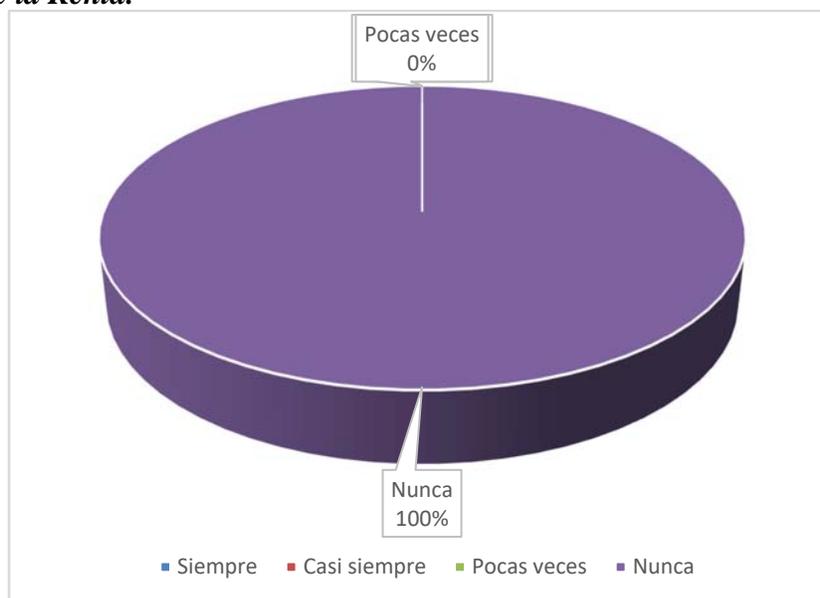
Ítem 3.- ¿Está disponible el listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta?

Cuadro N° 3.- Listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 3.- Está disponible el listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: Este ítem relacionado con el listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta, evidencia que el 100% de la muestra en estudio indicó que no manejan esta información. Resultado que evidencia el incumplimiento de estos deberes formales.

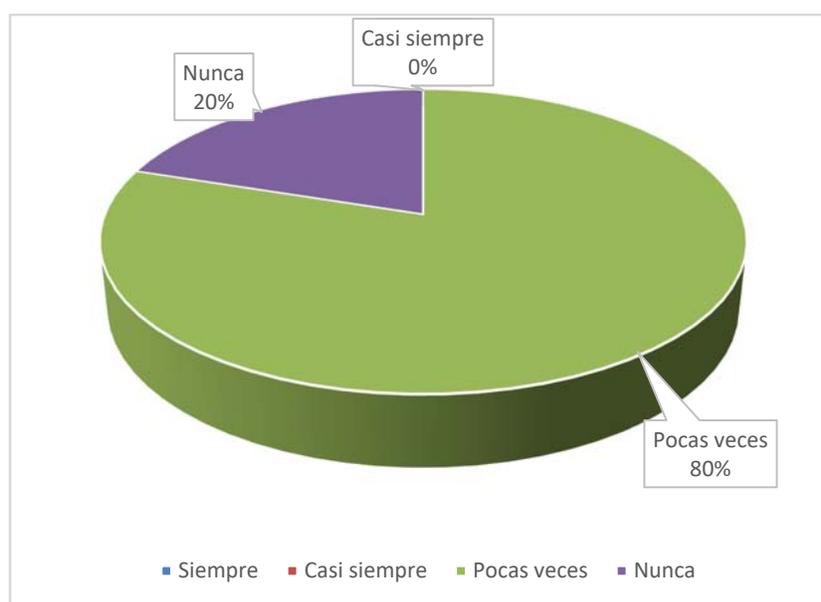
Ítem 4.- ¿Cuentan con los soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia?

Cuadro N° 4.- Soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	8	80%
Nunca	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 4.- Soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: El 80% de los encuestados alegan que pocas veces cuentan con los soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia, ya que estos estudios son realizados por firmas

de auditoría externa y el restante 20% respondió que nunca cuenta con esta información. Por consiguiente, se demuestra el incumplimiento de estos deberes formales.

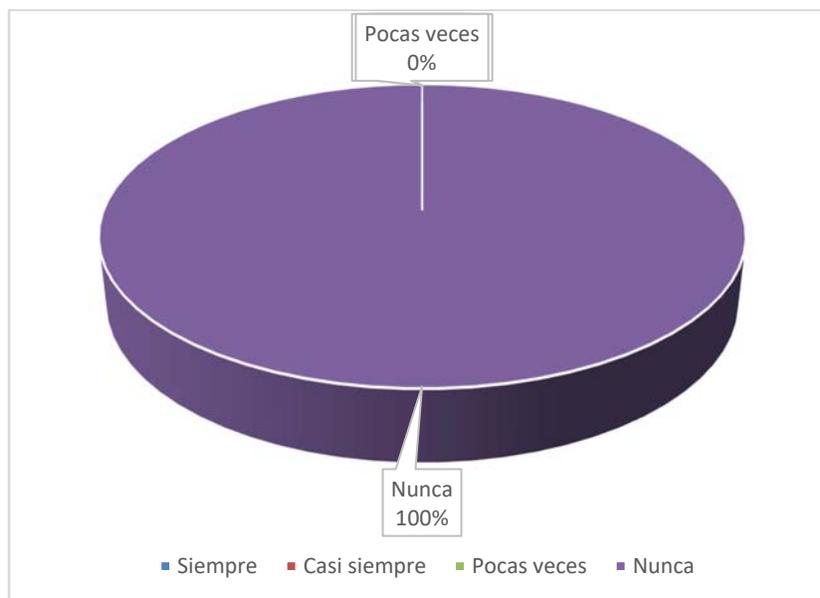
Ítem 5.- ¿Poseen las pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada, y que enumere de una manera sistemática y organizada la documentación que necesita?

Cuadro N° 5.- Pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 5.- Pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: El resultado señala que el 100% de la muestra en estudio indicó que no manejan las pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada y organizada de la información que se necesita. Resultado que evidencia el incumplimiento de estos deberes formales,

partiendo de que estos últimos, son las obligaciones que todo contribuyente debe cumplir, ya que están establecidas en la normativa legal vigente.

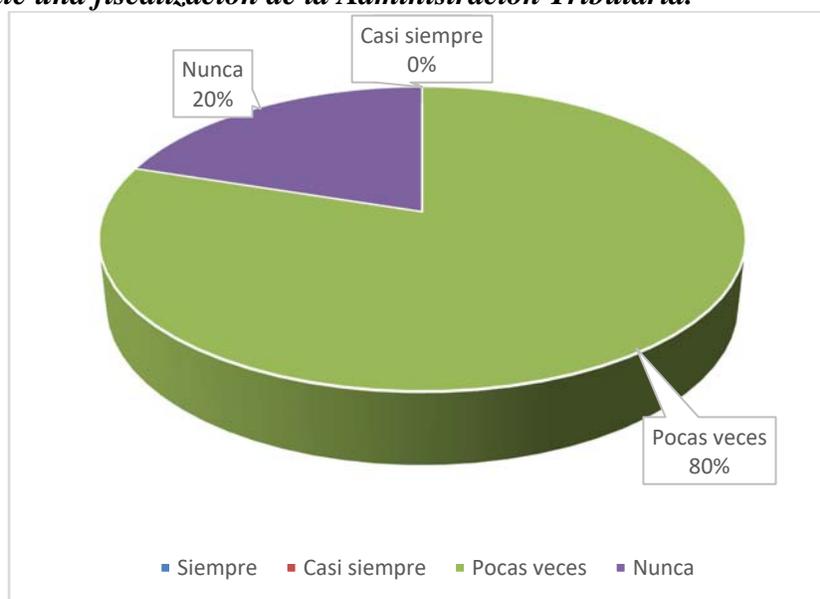
Ítem 6.- ¿Respaldan sus estudios de precios de transferencia y cuáles deben ser las especificaciones que debe contener esta documentación, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria?

Cuadro N° 6.- Respaldos de sus estudios de precios de transferencia, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	8	80%
Nunca	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 6.- Respaldos de sus estudios de precios de transferencia, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En este sentido, el 80% de los encuestados alegan que pocas veces cuentan con los Respaldos de sus estudios de precios de transferencia, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria, ya que estos estudios son realizados por firmas de

auditoría externa y el restante 20% respondió que nunca cuenta con esta información. Por consiguiente, se demuestra el incumplimiento de estos deberes formales.

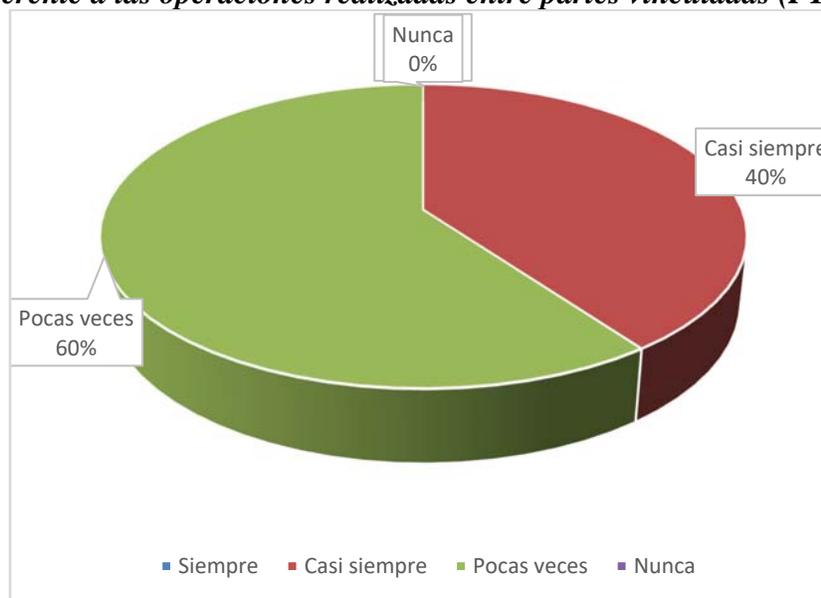
Ítem 7.- ¿Poseen la información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99)?

Cuadro N° 7.- Información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99).

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	4	40%
Pocas veces	6	60%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 7.- Información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99).



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En relación de la aplicación del ítem 7, relacionado con si cuentan con la información soporte que les ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99), evidencia que el 40% de la muestra en

estudio indicó que casi siempre manejan esta información y el restante 60% que pocas veces la manejan. Resultado que evidencia el incumplimiento de estos deberes formales.

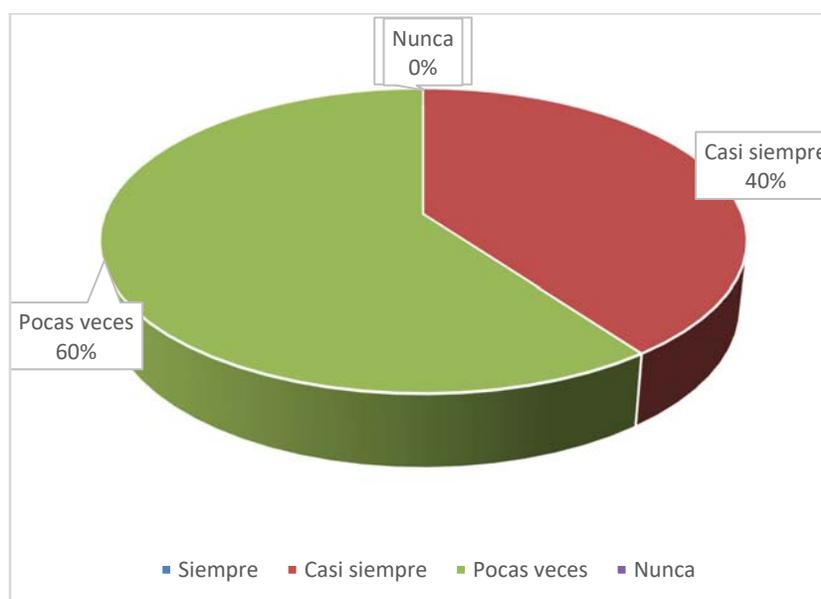
Ítem 8.- ¿Para evitar inconsistencias en la aplicación del Principio del Operador Independiente, documentan efectivamente todas las operaciones y los precios de transferencia intercompañías?

Cuadro N° 8.- Documentación efectiva de todas las operaciones para la aplicación del Principio del Operador Independiente.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	4	40%
Pocas veces	6	60%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 8.- Documentación efectiva de todas las operaciones para la aplicación del Principio del Operador Independiente.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: Parecido al caso anterior, el 40% de la muestra en estudio indicó que casi siempre manejan esta información; la documentación efectiva de todas las operaciones para la aplicación del

Principio del Operador Independiente y el restante 60% que pocas veces la manejan. Resultado que evidencia el incumplimiento de estos deberes formales.

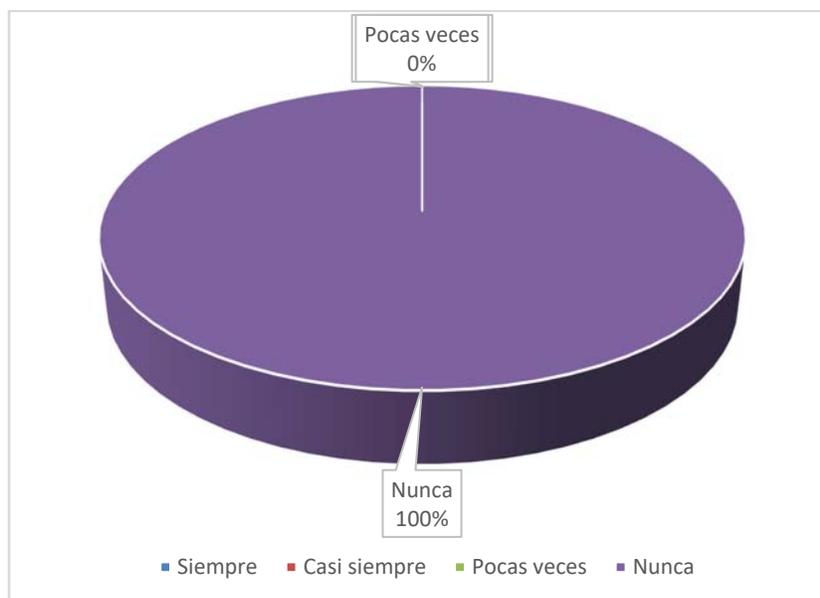
Ítem 9.- ¿Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia?

Cuadro N° 9.- Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	10	100%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 9.- Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En este particular, el 100% de los trabajadores de la muestra, indicaron que nunca han manejado la totalidad de la información relacionada con los precios de transferencia de la empresa, resultado que evidencia el incumplimiento de estos deberes formales.

Ítem 10.- ¿Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia?

Cuadro N° 10.- Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	10	100%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 10.- Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En este ítem relacionado con que, si las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia, el 100% de la muestra en estudio respondió que siempre, que sí, que la

Administración Tributaria - Seniat en estos últimos años se ha intensificado en cuanto a vigilar el estricto cumplimiento de estos deberes formales.

Ítem 11.- ¿Han incurrido en la doble tributación y por consiguiente han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía?

Cuadro N° 11.- Han incurrido en la doble tributación y por consiguiente han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 11.- Han incurrido en la doble tributación y por consiguiente han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En este orden de ideas, el 100% de los sujetos encuestados indicó que nunca han incurrido en la doble tributación y por consiguiente no han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía. Esto constituye una gran ventaja para la empresa, ya que tiene la posibilidad de realizar revisiones de la información de los años no prescritos y de hacer las

correcciones pertinentes para no caer en posibles reparos por parte de la Administración Tributaria

- Seniat.

Ítem 12.- ¿Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia?

Cuadro N° 12.- Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 12.- Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: Parecido al caso anterior, el cien por ciento 100% de los sujetos encuestados indicó que nunca han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia. Esto constituye una gran fortaleza para la empresa, ya que tiene la posibilidad de realizar revisiones de la información de los años no

prescritos y de hacer las correcciones pertinentes para no caer en posibles reparos por parte de la Administración Tributaria - Seniat.

Ítem 13.- ¿Han sufrido pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia?

Cuadro N° 13.- Pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 13.- Pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En relación a la aplicación del ítem 13, los resultados permitieron comprobar que el 100% de los sujetos encuestados indicó que nunca han sufrido pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia. Esto es de gran importancia para la empresa, ya que a la fecha no han sido fiscalizados en materia de Precios de

Transferencia por parte de la Administración Tributaria - Seniat, y tienen la posibilidad de realizar revisiones de la información de los años no prescritos y de hacer las correcciones pertinentes para no caer en posibles reparos.

Ítem 14.- ¿Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional?

Cuadro N° 14.- Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	10	100%
Casi siempre	0	0%
Pocas veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia (2023)

Gráfico N° 14.- Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional.



Fuente: Elaboración propia (2023)

Nota: En lo que respecta a los resultados de la aplicación del ítem 14, se pudo evidenciar que el cien por ciento 100% de los sujetos encuestados indicó que ser sancionados, los desprestigia como empresa internacional. Por consiguiente, es importante mencionar que a la fecha no han sido fiscalizados en materia de Precios de Transferencia por parte de la Administración Tributaria -

Seniat, y tienen la posibilidad de realizar revisiones de la información de los años no prescritos y de hacer las correcciones pertinentes para no caer en posibles reparos.

Luego de tabular y graficar los datos recolectados gracias a la aplicación del instrumento, se procedió al análisis e interpretación de los mismos. En base a la información obtenida se puede decir que la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., presenta un déficit en la documentación y soportes de sus estudios de precios de transferencia, es decir, que de acuerdo a los resultados se procede a realizar la siguiente propuesta: Lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

Presentación

En este aparte, se describen los hechos o situaciones de la realidad objeto de estudio. Según (Méndez, 1998, p.53), “ para un proyecto factible, esta descripción debe contener aspectos como los elementos relevantes de la situación, relacionándolos con las posibles causas que lo producen, el pronóstico que son las consecuencias susceptibles de ser generadas por el problema”.

Actualmente la empresa Amcor Rigid Plastic de Venezuela, S.A., presenta un eminente riesgo fiscal, ya que carece de la documentación que soporte efectivamente sus estudios de precios de transferencia, para dar respuesta a eventuales fiscalizaciones por parte de la administración tributaria, esto es producto de varios factores, dentro de los que cabe mencionar, están la complejidad del tema, las ambigüedades o vacíos que muestra la legislación venezolana, la falta de personal capacitado en esta materia en su Departamento de Finanzas, por consiguiente, estos estudios son preparados por firmas de auditoría externa.

A través de la investigación que precede la presente propuesta, es decir, que tanto en la revisión documental como en la aplicación del instrumento (cuestionario), se pudo apreciar que la muestra seleccionada de la totalidad de los integrantes del equipo de trabajo del Departamento de Finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., desconocen la documentación que debe

soportar sus estudios de precios de transferencia. Por consiguiente, se detectó que existe la necesidad de realizar lineamientos estratégicos que le permitan a la empresa cumplir a cabalidad con dicha documentación. Además, se requerirá la identificación del personal con cada una de las actividades que regirán el funcionamiento de la misma, a fin de optimizar los resultados.

De no solucionarse esta situación, las consecuencias para la empresa pueden llegar a ser sanciones, multas cuantiosas, hasta la clausura por 10 días, por parte de la administración tributaria. En resumen, el propósito fundamental de esta propuesta es brindar lineamientos estratégicos que puedan ser utilizados para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar lineamientos estratégicos que le permitan a la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., soportar sus estudios de precios de transferencia.

Objetivos Específicos

1.- Enunciar el diagnóstico de la situación actual que presenta Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. con respecto a la documentación que soporte sus estudios de precios de transferencia.

2.- Determinar la factibilidad de la propuesta lineamientos estratégicos que le permitan a la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., soportar sus estudios de precios de transferencia.

3.- Diseñar los lineamientos estratégicos que le permitan a la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., soportar sus estudios de precios de transferencia.

Justificación

La principal motivación que llevó a la investigadora a desarrollar esta investigación se debe a la imperante necesidad, como parte integrante de esta organización, en disminuir el eminente riesgo fiscal que dicha problemática representa para la empresa, ya que las sanciones establecidas en el COT vigente son cuantiosas.

En consecuencia, de los resultados obtenidos, en esta investigación se evidencia que la problemática se presenta en gran parte por el desconocimiento por parte del personal integrante del Departamento de Finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., además del poco o inexistente interés por parte de la gerencia en soportar los estudios de precios de transferencia realizados por firmas de auditores externos. Es por ello, que su realización se justifica, ya que de acuerdo a lo observado en esta investigación se evidenció que existe la necesidad de crear lineamientos estratégicos que ayuden a mitigar la problemática planteada.

A su vez su implementación, será de gran utilidad, ya que la empresa puede ponerla en práctica en un corto plazo, debido a que su puesta en funcionamiento requiere de pocos recursos, ya que el recurso humano, que es de gran importancia ya existente en la empresa.

Factibilidad

En esta fase establecieron los criterios que permiten asegurar el óptimo aprovechamiento de los recursos empleados, así como los efectos del proyecto en el área de la empresa a la que se destina. La factibilidad de un proyecto se determina con los siguientes indicadores:

Factibilidad financiera: Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el período de su ejecución y de su operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles y dentro de las condiciones financieras existentes. Es un indicativo netamente cuantificable porque parte de elementos técnicos y financieros. Incluye el análisis del escenario donde se ejecutará el proyecto, su viabilidad y rentabilidad dentro de ese contexto. En el caso de esta propuesta, es económicamente factible puesto que la empresa cuenta con los recursos necesarios para la implementación de la misma.

Factibilidad administrativa: Representa la alternativa organizativa del proyecto, deberá indicar su vida útil y debe responder a las exigencias del país y a la estructura técnico administrativa, así como también a las políticas o disposiciones del estado, para la ejecución de la propuesta se cuenta con la disponibilidad de los recursos intelectuales del personal del Departamento de Finanzas de la empresa.

Factibilidad técnica: En este sentido, se pueden identificar tres elementos; el proceso técnico, es donde se describen la tecnología seleccionada y sus implicaciones, determina cómo se hacen las cosas. El segundo elemento son los requisitos técnicos, el cual se refiere a los elementos indispensables, ya sean de orden material, humano o institucional. Todos ellos deben especificarse y demostrar que pueden ser utilizados cuando sean requeridos. Por último, el

rendimiento técnico donde debe aclararse el resultado y la evaluación, de acuerdo a la técnica específica que se deriva de la naturaleza del proyecto. Sin embargo, la propuesta que aquí se presenta es factible técnicamente, por cuanto la misma se insertará en las actividades inherentes al Departamento de Finanzas, mediante la implantación de lineamientos estratégicos para establecer los procesos del mismo, con la debida aprobación de la Gerencia de la empresa.

De lo anterior se resume, que el estudio de factibilidad le permite determinar si los recursos y la tecnología para el diseño y la ejecución de la propuesta están disponibles, es decir, demostrar tecnológicamente que es posible producirlo y ejecutarlo, que no existe impedimento alguno en la obtención de insumos necesarios y demostrar que económica y/o socialmente se pueden lograr beneficios con su aplicación.

Diseño

De las evidencias anteriores, en la cual se observaron debilidades además de diversas oportunidades favorables al cambio, a continuación, se presenta la propuesta, la cual permitirá superar las debilidades y transformarlas en fortalezas, la misma parte una capacitación en materia de precios de transferencia al personal del Departamento de Finanzas de dicha empresa, por parte de personal calificado en esta materia, la misma tendrá una duración aproximada 8 horas semanales durante 24 semanas (6 meses), y por supuesto la revisión , estudio y puesta en practica de los lineamientos estratégicos.

Lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

A partir del análisis documental de la experiencia internacional y nacional sobre documentación, las administraciones tributarias exigen al momento de una fiscalización, a los sujetos pasivos en sus respectivos países, se puede orientar cuatro aspectos fundamentales, los cuales son:

- 1.- El contribuyente
- 2.- Las empresas vinculadas.
- 3.- Metodología utilizada.
- 4.- Las empresas independientes comparables.

Con el desarrollo de esta investigación, se pretende ensamblar una propuesta de documentación, que debe mantener un contribuyente para cumplir de una manera sistemática y ordenada con la obligación de aplicar correctamente el Régimen de Precios de Transferencia en Venezuela.

Para ello se tomará como base el resultado obtenido con el desarrollo de los objetivos anteriores y adicionalmente debemos tener en cuenta lo que los principios de contabilidad y normas de auditoria sostienen con respecto al tema de documentación.

La Declaración sobre Normas y procedimientos de Auditoria No. 10 (DNA-10) de aceptación General en Venezuela, emitida por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de

Venezuela, trata sobre evidencia comprobatoria; y entre los aspectos más importantes que se mencionan en la citada norma se puede mencionar:

- La mayoría del trabajo del Auditor al formarse una opinión sobre los estados financieros, consiste en obtener y evaluar el material de evidencia relacionado con las aseveraciones de dichos estados financieros.
- La evidencia comprobatoria que soporta los estados financieros consiste en la información contable allí contenida y toda la información disponible que lo corrobore.

Competencia de la evidencia comprobatoria

- Para ser adecuada, la evidencia tiene que ser válida y relevante.

La validez de una evidencia depende en tal grado de las circunstancias bajo las cuales se obtiene, que las generalizaciones acerca de la confiabilidad de varios tipos de evidencia, están sujetas a importantes excepciones.

Suficiencia de la evidencia comprobatoria

- El objetivo del Auditor Independiente es obtener suficiente y competente evidencia comprobatoria que le proporcione una base razonable para formarse una opinión. La cantidad y clases de la evidencia requerida para soportar una opinión, son extremos que debe determinar el auditor aplicando un juicio profesional, después de un cuidadoso estudio de las circunstancias en cada caso particular.
- Como regla de orientación, debe existir una relación lógica entre el costo de obtener la evidencia y la utilidad de la información obtenida. Al determinar la utilidad de la evidencia, debe darse la

debida consideración al riesgo relativo. Sin embargo, la dificultad y el gasto involucrado para probar una partida en particular, no constituye, por sí mismo, una base válida para omitir la prueba.

No es posible definir con certeza cuál es la naturaleza de la información necesaria para aplicar de manera correcta el régimen de precios de transferencia y la realización de un estudio de precios de transferencia, ya que este es un campo muy amplio, donde es indispensable evaluar cada una de las circunstancias bajo las cuales se desarrollan las condiciones de compañías relacionadas. Sin embargo, con base en la experiencia internacional que, sobre documentación, las administraciones tributarias exigen al momento de una fiscalización, a los sujetos pasivos en sus respectivos países, se puede enfocar cuatro aspectos fundamentales que son:

1. El Contribuyente.
2. Las Empresas Vinculadas.
3. Metodología Utilizada.
4. Las Empresas Independientes Comparables.

1) El contribuyente

Para poder desarrollar una política adecuada de fijación de precios de transferencia se requiere del entendimiento de factores relevantes de la organización. Dentro de los aspectos más importantes que deben tomarse en cuenta al momento de recolectar la documentación referente al contribuyente debemos tomar en cuenta la estructura corporativa, financiera y administrativa, que hay detrás de cada operación realizada, activos utilizados, riesgos asumidos etc.;

adicionalmente hay que conocer las condiciones del mercado y ambiente actual de los negocios, estrategias de negocios asumidas por la compañía, regulaciones y legislación aplicada, entre otros aspectos.

A continuación, se presenta un esquema que puede servir de guía para la preparación de la información concerniente al contribuyente.

1.1) Datos del Contribuyente e información relativa a las actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.

1.1.1 Estructura Organizacional: Sus datos de identificación, Denominación y/o Razón Social, Fecha de Constitución y Distribución Accionaria, así como el acta constitutiva de la compañía, Bienes, Servicios o Derechos que comercializa, Tipo de Organización y organigrama donde se detalle la estructura y los departamentos de la empresa o del grupo, ubicación geográfica de las oficinas o sucursales en Venezuela, Antecedentes y conocimiento de la industria, Competencia y por último Estados Financieros elaborados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados, de los tres últimos ejercicios económicos.

1.1.2 Análisis Funcional: en esta área se debe realizar un resumen de las distintas operaciones realizadas en la compañía, describiendo las actividades que se desarrollan en los procesos de Producción, Investigación y Desarrollo, Comercialización, Venta, Distribución, Fletamento, Inventario, Instalación, Servicios Postventa, Administración, Contabilidad, Departamento Legal, Personal o Recursos Humanos, Informática, Finanzas y Tesorería.

a) Proceso de Ventas:

- Descripción General del proceso de venta y distribución.
- Contrato de exclusividad para la distribución de los productos en caso de que exista.
- Proceso de distribución de los productos a los clientes de la compañía.
- Principales clientes de la compañía que sean partes relacionadas y no estén domiciliadas en el país, así como a sus principales clientes que no sean partes relacionadas.
- Personas que toman decisiones que afecten el mercado de los productos, así como los procedimientos para establecer estrategias de negocios, introducción de nuevos productos al mercado, retiro de productos, etc.
- Políticas de garantía de los productos y personas o departamentos que otorga la garantía por productos en mal estado.
- Políticas de cobro tanto para las ventas a las compañías vinculadas como a las compañías no vinculadas, así como procedimiento en caso de incumplimiento de los clientes, tasas de intereses de mora, o gestiones de cobranza.
- Moneda en que se pactan las ventas, así como la moneda en la que se liquidan las ventas.
- Representante de venta exclusivo en el exterior.

b) Proceso de Compras:

- Descripción general del proceso de compras.
- Nombre de los principales proveedores de la compañía incluyendo a las empresas relacionadas.

- Productos importados, naturaleza y uso de los mismos.
- Bases o criterios para efectuar las compras (órdenes por adelantado, por pedido, ventas del período anterior, etc.)
- Políticas de pago, tanto a empresas relacionadas como a empresas no relacionadas.
- En caso de atrasos en los plazos de pagos, políticas para el cargo de intereses y tasas que se aplica a esos intereses.
- Moneda en la que se pactan las compras, así como la moneda en la que se liquidan las compras.

c) Proceso de Manufacturas.

- Descripción general del proceso de manufactura.
- Volumen de operaciones.
- Creador del producto que se manufactura.
- Establecimiento de los estándares de calidad de los productos, y proceso para dar cumplimiento a esos estándares de calidad.
- Certificaciones nacionales e internacionales de productos o servicios.
- Contratos de Maquila, o de cualquier tipo de servicio realizado en la planta.
- Relación comercial existente tanto con los clientes de productos como con los clientes con los que se suscriben los contratos de maquila.

d) Proceso de Investigación y Desarrollo.

- Gastos de investigación y desarrollo de productos efectuados por la compañía.
- Descripción general del proceso de investigación que se realiza.
- Personas o departamentos que definen las necesidades de nuevos productos y como se pone en práctica las ideas.
- En caso de no incurrir en gastos de investigación y desarrollo, compañía del grupo que realiza tal investigación.
- Políticas de transferencia o traslado de conocimiento en caso de existir, y forma en la que se cobran esas transferencias (royalties o know-how).

e) Publicidad y Mercadeo.

- Proceso mediante el cual se cubre la necesidad de publicitar los productos de la empresa.
- Personas o departamentos que diseñan las campañas publicitarias.
- Proceso utilizado para prorratear y cobrar el servicio de publicidad, en caso de la campaña se realice de manera general para todo un grupo de empresas.
- Contratos de co-promoción pactados con alguna compañía relacionada, en caso de existir.
- Canales de distribución.
- Estrategias comerciales, tamaños de los mercados, el nivel de competencia en los mercados, posiciones competitivas relativas a los compradores y vendedores, posición de la empresa en el ciclo de producción o distribución, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de insumos y de demandas en el mercado, el poder de compra de los consumidores, la naturaleza

y extensión de las regulaciones gubernamentales del mercado, los costos de producción, los costos de transporte, nivel de mercado mayorista o minorista.

- Entre las características de las estrategias de negocios se debe considerar: La diversificación, la aversión al riesgo, valoración del impacto de los cambios políticos y de las leyes laborales existentes o previas, estrategias de penetración o expansión de los mercados, entre otros.

f) Recurso humano o personal.

- Cantidad de empleados, obreros y directores que laboran en la compañía.

- Contrato colectivo en caso de existir.

- Políticas y procedimientos en la contratación del personal, ascensos, entrenamiento y evaluación de desempeño.

- Nombres de las personas que se encuentran en la nómina confidencial de la compañía.

- Organigrama de la compañía con descripción de las funciones de los cargos de gerencia.

g) Contabilidad

- Libros contables, diario, mayor, e inventario.

- Declaraciones de Impuestos sobre la Renta, Activo Empresarial, Impuesto al Valor Agregado, Patente de Industria y comercio, así como otras contribuciones e impuestos cancelados por la compañía.

- Políticas contables de la compañía.

- Sistemas de administración, contabilidad, ajuste por inflación y nóminas que utiliza la empresa.
- Estados Financieros auditados de los 3 últimos ejercicios en caso de que existan.
- Estados financieros segmentados de los 3 últimos ejercicios económicos.
- Normas de control interno implementadas.
- Método de valoración y control de los inventarios.
- Control mensual de las entradas, salidas y existencia de bienes.
- Procedimiento para la determinación de los costos de las mercancías producidas y vendidas.
- Estructura de Costos.

h) Asuntos Legales.

- Actas de asambleas y juntas directivas de la compañía.
- Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos vinculados a él en el exterior, como, por ejemplo: Acuerdos de distribución, de ventas, crediticios, de establecimiento de garantías, de licencias, “know-how”, de uso de marca comercial, de derechos de autor y de propiedad industrial, sobre atribución de costo, desarrollo e investigación, publicidad, constitución de fideicomisos, participaciones societarias, inversiones en Títulos-Valores, entre otros.
- Documentación relativa a la naturaleza de los activos inmateriales o intangibles como: valor de mercado, situación grado de protección de los derechos de propiedad disponibles, derecho de uso de la propiedad inmaterial o intangible, clase de derecho de propiedad industrial o intelectual,

beneficios previsibles, cesión de uso de utilización en contrapartida de cualquier otro bien o servicio, forma de transacción, arrendamiento de instalaciones y equipos.

- Controversias y casos que se encuentren en las distintas instancias administrativas o judiciales en los diferentes ámbitos de la empresa; mercantil, civil, laboral, administrativo, tributario, ambiental, etc.

- Pólizas de seguros que mantiene la empresa.

i) Actividad Financiera y de Tesorería.

- Necesidades financieras de la empresa.

- Deudas Financieras a Corto y Largo Plazo, donde se indique plazos para los pagos, tasas de interés, institución financiera o acreedor de dicha deuda.

- Políticas financieras, y procedimiento para obtención de los fondos requeridos.

- Presupuestos a corto y mediano plazo.

- Movimiento del flujo de efectivo.

- Proyectos de Inversión que se están ejecutando o que se piensan ejecutar, cronograma de ejecución y montos necesarios para que sean llevados a cabo dichos proyectos.

j) Otros aspectos.

- Información relativa al entorno de la empresa.

- Cambios previstos.

- Influencia en el sector en que opera el contribuyente.
- Dimensión del mercado.
- Condiciones de competencia.
- Marco legal.
- Progreso técnico.
- Mercado de divisas.
- Intervención del estado, en aspectos que afecten los precios o márgenes comparados, tales como control de precios, control de tasas de interés, controles de cambio, controles sobre los pagos de servicio y gastos generales de dirección y administración, sobre los pagos de regalías, subvenciones a sectores particulares, subvenciones a sectores particulares, obligaciones antidumping o políticas del tipo de cambio.

1.1.3) Activos en Uso de la empresa: El artículo 126 de la Ley de Impuestos sobre la renta señala que para identificar y comparar las funciones realizadas se deben analizar los activos que se emplean.

- Activos fijos utilizados en las distintas actividades o funciones de la empresa, agrupado por concepto.
- Costo histórico de los activos fijos, y fechas de adquisición de los mismos.
- Valor de mercado.
- Ubicación y situación en el que se encuentran.

- Pólizas de seguros que protegen los activos fijos.
- Métodos usados para su depreciación.
- Políticas de desincorporación de los activos fijos y su implicación financiera y contable.
- Documentos que demuestren los derechos de propiedad de los activos fijos, o soportes que demuestren su adquisición.

1.1.4) Riesgos asumidos por la compañía: por su parte el artículo 127 de la Ley de Impuestos sobre la renta señala que se deberá tomar en consideración los riesgos asumidos por las partes con la finalidad de comparar las funciones llevadas a cabo por las empresas.

- Riesgo de Producto o comerciales.
- Riesgo de Inventario.
- Riesgo de Cobranzas.
- Riesgo de Mercado, tales como fluctuaciones en el precio de los insumos y de los productos finales.
- Riesgo Cambiario.
- Riesgo de pérdida asociados con la inversión y el uso de los derechos de propiedad.
- Riesgo jurídico.
- Riesgo en el éxito o fracaso de la investigación o desarrollo.
- Riesgo Financiero.

1.2) Descripción de las operaciones de exportaciones e importaciones realizadas entre partes vinculadas y partes independientes.

1.2.1 Detalle de cada una de las transacciones de importación y exportación de bienes servicios y derechos realizados con partes vinculadas, indicando entre otros datos:

- Fecha de la operación.
- Monto de la operación y moneda pactada para la negociación.
- Empresa relacionada con la que se realizó la operación.
- Ubicación de la empresa vinculada, con la que se realizó la negociación.
- Margen y porcentaje de utilidad o pérdida obtenido con cada operación.
- Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos vinculados a él en el exterior.

1.2.2 Detalle de cada una de las transacciones de importación y exportación de bienes servicios y derechos realizados con partes independientes, indicando entre otros datos:

- Fecha de la operación.
- Monto de la operación y moneda pactada para la negociación.
- Empresa independiente con la que se realizó la operación.
- Ubicación de la empresa independiente, con la que se realizó la negociación.
- Margen y porcentaje de utilidad o pérdida obtenido con cada operación.

- Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos independientes en el exterior.

1.2.3 Contribuyentes que celebren operaciones financieras de mercado abierto, primario y/o secundario que sean de carácter internacional:

Deberá llevar un libro cronológico adicional de estas operaciones, dejando constancia en ellos de:

- Nombre y apellido o razón social del vendedor o comprador de dicho Título-Valor.
- Identificación del monto de la operación.
- Valor unitario del Título-Valor.
- Unidades negociadas.
- Tasa de interés.
- Moneda pactada y el tipo de cambio vigente para la compra de dicha divisa al momento de realizarse la operación.
- Fecha de la operación.
- Intermediarios que participaron en la operación.
- Lugar de la negociación.
- Custodios de los Títulos-Valores.

2) Las empresas vinculadas

El contenido del artículo 117 de la Ley de Impuestos sobre la renta, define las partes vinculadas como las empresas que participen directa o indirectamente en la dirección, control, o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas. Generalmente se requiere información sobre las empresas relacionadas con las que se están efectuando transacciones, donde se identifiquen las empresas vinculadas, características del negocio, la organización del grupo empresarial, etc. De acuerdo a nuestra normativa también se consideran operaciones sujetas al régimen de precios de transferencia aquellas realizadas con empresas que aun no siendo vinculadas se encuentran en países de baja imposición fiscal. A continuación, se presenta un esquema de la documentación concerniente a las empresas relacionadas del exterior que debe ser conservada para soportar el estudio de Precios de Transferencia:

- Apellidos y nombres, denominación o razón social.
- Código de identificación tributaria.
- Domicilio fiscal y país de residencia.
- Documentación de la que surja el carácter de la vinculación directa o indirecta aludida, en caso de que exista.
- Composición actualizada del grupo empresarial, indicando la posición de las empresas.
- Identificación de los socios de cada una de las empresas del grupo.
- Porcentaje que representa su participación en el capital social.

- Residencia de cada uno de los socios del grupo.
- Datos personales y lugar de residencia del presidente de la compañía vinculada en los últimos tres años dentro del grupo.
- Sede de cada una de las empresas.
- Objeto social de cada una de ellas.
- Actas constitutivas de las vinculadas con las que se efectuaron operaciones.
- Descripción de las actividades que desarrollan dichas empresas.
- Empresas integrantes del grupo autorizadas a cotizar en bolsas y mercado de valores.
- Contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, rescate de acciones, fusiones y otros cambios societarios importantes.
- Ajuste en materia de precios de transferencia en los últimos tres años y si alguna de ellas se encuentra bajo fiscalización por precios de transferencia.
- Estados Financieros de las empresas vinculadas del exterior de los últimos 3 ejercicios.
- Estructura de Costos.
- Estrategias comerciales, tamaños de los mercados, el nivel de competencia en los mercados, posiciones competitivas relativas a los compradores y vendedores, posición de la empresa en el ciclo de producción o distribución, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de insumos y de demandas en el mercado, el poder de compra de los consumidores, la naturaleza

y extensión de las regulaciones gubernamentales del mercado, los costos de producción, los costos de transporte, nivel de mercado mayorista o minorista.

- Entre las características de las estrategias de negocios se debe considerar: La diversificación, la aversión al riesgo, valoración del impacto de los cambios políticos y de las leyes laborales existentes o previas, estrategias de penetración o expansión de los mercados, entre otros.

- Información de si los sujetos localizados en el extranjero se encuentran alcanzados por regímenes de determinación de precios de transferencia, y en su caso, si se encuentran dirimiendo alguna controversia de índole fiscal sobre la materia ante las autoridades o tribunales competente, además deberá indicarse el estado del trámite de la controversia.

- Mercado de divisas.

- Intervención del estado, en aspectos que afecten los precios o márgenes comparados, tales como control de precios, control de tasas de interés, controles de cambio, controles sobre los pagos de servicio y gastos generales de dirección y administración, sobre los pagos de regalías, subvenciones a sectores particulares, subvenciones a sectores particulares, obligaciones antidumping o políticas del tipo de cambio.

3) Metodología utilizada

En esta sección se debe incluir toda la documentación referente a los métodos aplicados para determinar los precios de transferencia, así como se hace necesario explicar las razones que llevaron a seleccionar ese método y a descartar el resto de los métodos indicados por la ley. Entre la documentación que se debe incluir en esta sección se tiene:

- Método utilizado para la justificación de los precios de transferencia.
- Razones, Criterios, fundamentos o elementos objetivos considerados para la elección del mejor método.
- Causas por las cuales han sido desechadas las restantes metodologías de cálculo.

4) Las empresas independientes comparables

En esta sección se debe incluir toda la información relativa a las empresas comparables; para que esta situación sea útil, las características económicas de las operaciones que se están comparando deben ser lo suficientemente similares y esto se logra realizando los ajustes que sean necesarios para eliminar diferencias existentes entre las compañías. En virtud de lo anterior son muchas las consideraciones que hay que tomar en cuenta para elegir las empresas comparables, y para ello hay que tener en cuenta lo siguiente:

- Ubicación geográfica.
- Determinar el tamaño de los mercados y grado de competencia.
- Posición competitiva, relativa a los compradores y vendedores.
- Naturaleza y magnitud de la regulación de los mercados por parte del Estado.
- El poder adquisitivo de los consumidores.
- Análisis funcional.
- Fechas y épocas de las transacciones que se van a comparar.

Una vez determinadas cuales van a ser los comparables se recomienda mantener la siguiente documentación:

- Concepto e importes de las operaciones o transacciones realizadas por las empresas comparables.
- Fuentes de información en las que se obtuvieron los datos de las transacciones comparables.
- Explicar las fuentes de información de los comparables que fueron desechados y los motivos por lo que se desecharon.
- Conceptos e importes ajustados con la finalidad de eliminar diferencias con las empresas comparables.
- Detalle, y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- Papeles de Trabajo, donde consten los procedimientos de determinación de la mediana, rango intercuartil y el valor resultante de la aplicación de la metodología de cálculo.
- Estados financieros de los sujetos o empresas comparables correspondientes a los ejercicios económicos que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.
- Descripción detallada de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.

- Papeles de trabajo con el detalle, cuantificación y metodología utilizada por el contribuyente para el cálculo de los ajustes de las diferencias resultantes de los criterios de comparabilidad, conforme al método de determinación de los precios de transferencia utilizado.
- Conclusiones a las que se arribaron con el estudio de precios de transferencia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan las conclusiones y recomendaciones, producto del análisis efectuado a la información recolectada mediante la revisión documental, así como a los resultados obtenidos mediante la aplicación de un cuestionario de 14 preguntas cerradas, orientadas a conocer el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

Conclusiones

Para finalizar el trabajo de investigación realizado, se sintetizan a continuación los puntos más importantes observados durante el proceso investigativo; señalando los aspectos esenciales que hay que tener en cuenta para documentar adecuadamente los procedimientos en la realización de un estudio de precios de transferencia y de esta manera aplicar correctamente el régimen de precios de transferencia, incorporado a la legislación de nuestro país.

La Ley de Impuesto Sobre la Renta vigente en Venezuela, aprobada en la Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.210 del 30 de diciembre de 2015, contempla un capítulo completo para regular el régimen de precios de transferencia. Los artículos van desde el 109 hasta el 168. Es aquí específicamente en el Artículo 167 donde se enumera la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia, que deberán ser conservados por el contribuyente durante el lapso previsto en la ley, debidamente traducidos al idioma castellano, si fuere el caso.

De acuerdo a las directrices emitidas por la OCDE, cada contribuyente debe tratar de determinar el precio de transferencia para fines fiscales de conformidad con el principio de arm's length, basándose en la información disponible y adecuada al momento en que fueron calculados los precios de transferencia. De esta manera, el contribuyente debe evaluar si este precio es apropiado para fines fiscales incluso antes de que el precio sea establecido.

La información relevante para una investigación individual como la presente, sobre precios de transferencia depende de los hechos y circunstancias del caso. Por esa razón, no es posible definir de una manera generalizada la naturaleza exacta y precisa de la información que sería razonable que la administración fiscal pidiera y que el contribuyente presentara al momento de la auditoría. Sin embargo, existen determinadas características comunes a cualquier investigación sobre precios de transferencia que están relacionadas con la información del contribuyente, de las empresas asociadas, de la naturaleza de la transacción y de las tasas para fijar los precios de las transacciones. Se investigó las exigencias de documentación en la legislación venezolana, así como también la de algunos países en los que se consideraron que el deber de cumplir con documentar adecuadamente el cálculo de los precios de transferencia era relevante, y se pudo observar que en todos estos países existe en sus respectivas legislaciones la obligación de mantener un listado de documentación, que es sancionado como un incumplimiento en la mayor parte de esos países.

De la experiencia internacional y nacional estudiada en el presente trabajo de investigación, la documentación en Argentina es la que resulta con mayores exigencias, pues la ley determina un listado de documentos que deben ser conservados por el contribuyente que resulta un poco extenso si lo comparamos con las exigencias de documentación de otros países, pero que sirve de guía para una documentación muy completa de la determinación de los precios de transferencia.

Por último, de acuerdo a los resultados obtenidos, y para cumplir a cabalidad con los objetivos planteados en esta investigación, se procedió a realizar la siguiente propuesta: lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., la cual comprende un esquema de documentación, que incluye los aspectos más resaltantes de todo el proceso de determinación de los precios de transferencia, para la correcta aplicación del régimen, cumpliendo de esta forma con el deber formal de documentación y minimizando el riesgo de discrepancias con la Administración Tributaria ante una eventual revisión.

Recomendaciones

Luego de Concluir el trabajo de investigación realizado se pueden realizar algunas recomendaciones que pudieran servir tanto a la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., como a la administración tributaria a la hora de solicitar la documentación a un contribuyente al momento de una revisión fiscal, considerando a los contribuyentes en la necesidad de darle cumplimiento al deber formal de documentación contemplado en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A., así como cualquier contribuyente, debe tomar en consideración que mantener registros adecuados y la presentación voluntaria de documentos ayudan a convencer de su enfoque a las administraciones fiscales respecto de sus precios de transferencia. Esto es cierto ya sea que el caso sea complejo o no, pero entre mayor sea la complejidad y lo inusual del caso, mayor importancia tendrá la documentación.

Los contribuyentes deben esforzarse al momento en que se establecen los precios de transferencia, para determinar si los precios de transferencia son apropiados para fines fiscales de conformidad con el principio de arm's length. Las administraciones fiscales tienen el derecho a solicitar la información preparada o referirse a ella como un medio para verificar el cumplimiento con el principio de arm's length.

Además, la necesidad de documentación debe de estar equilibrada con su costo y carga administrativa, especialmente cuando este proceso requiere la preparación de documentos que de otra manera no se hubieran preparado si no existieran consideraciones de índole fiscal.

Los requisitos de documentación no deben obligar al contribuyente a incurrir en costos y cargas desproporcionados a las circunstancias. Los contribuyentes, sin embargo, deben reconocer que las prácticas adecuadas de registro de operaciones y la presentación voluntaria de documentos facilitan las auditorías y la solución de aspectos que surjan relacionados con los precios de transferencia.

Las administraciones fiscales y los contribuyentes deben comprometerse a una mayor cooperación en relación con aspectos relacionados con la documentación, para evitar requisitos de documentación excesivos y al mismo tiempo proporcionar información adecuada para aplicar el principio arm's length de una manera contable. Los contribuyentes deben cooperar proporcionando la información relevante que tengan, y las administraciones fiscales deben reconocer que pueden sacar partido de los artículos referentes al intercambio de información en algunos casos, de tal manera que se requiera menos del contribuyente en el contexto de la auditoría.

Con el objetivo de evitar posibles sanciones, se deberá disponer y conservar de la documentación que especifica la Ley de Impuestos sobre la Renta, siguiendo para su preparación

el asesoramiento de un profesional en el área de precios de transferencia, que forme e instruya al equipo de finanzas de la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.

LISTA DE REFERENCIAS

Acosta, O (s/f). Algunas Notas Sobre el Hecho Generador de la Obligación Tributaria. [Documento en línea]. <http://www.ulpiano.org>.
ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCV/75/rucv_1990_75_13-29.pdf. [Consulta: 2022 mayo22]

Ancor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. Boletín Informativo. (2010).

Arias, F. (2006). El Proyecto de Investigación. 5ta Edición. Editorial Espíteme.

Asociación Venezolana de Derecho Tributario (2003). 60 años del Impuesto sobre la Renta. Editado por la Asociación Venezolana de Derecho Tributario AVDT.

Astudillo, J. (2018), Los Precios de Transferencia en la Normativa Venezolana. [Documento en línea]. <https://www.linkedin.com/pulse/los-precios-de-transferencia-en-la-normativa-jes%C3%BAs-astudillo/?originalSubdomain=es> . [Consulta: 2023 octubre25]

Cabanellas, G. (2001). Diccionario Jurídico Elemental. Argentina. Decimoquinta edición. Editorial Heliasta S.R.L.

Campos, N. (2022). Precios de transferencia. Trabajo de grado de Magíster en Tributación. Universidad de Chile.

Cerda, A. (2020). Precios de transferencia. Riesgos u oportunidades que afrontan las empresas multinacionales, según la legislación ecuatoriana vigente. Trabajo de grado de la Maestría en Tributación. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador.

Código Orgánico Tributario (2020). Decreto Constituyente publicado en Gaceta Oficial N° 6.507 Extraordinario de fecha 29 de enero de 2020.

Código Orgánico Tributario (2001). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 37.305 del 17 de octubre de 2001.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela 36.860. Caracas.

D'arrigo, C. (2003). Régimen Venezolano de Precios de Transferencia. Caracas. LEGIS Editores. 1era Edición.

Directrices de la OCDE (1995). Revisión del Informe sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales.

Espiñeira, Sheldon y Asoc. Firma miembro de Price Waterhouse Coopers, (2002) Boletín Informativo. Distribución exclusiva para clientes y relacionados.

Hamaekers, H. (1999). Precios de Transferencia. Antecedentes – Estado Actual – Perspectivas. Oporto, Portugal.

Hurtado, I. y Toro, J. (2001). Paradigmas y métodos de la investigación en tiempos de cambios. Episteme Consultores y Asociados, C.A. Valencia.

Ley de Impuesto Sobre la Renta (1999). Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.390 del 22 de octubre de 1999.

Ley de Impuesto Sobre la Renta (2001). Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.566 del 28 de diciembre de 2001.

Ley de Impuesto Sobre la Renta (2015). Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela No. 6.210 del 30 de diciembre de 2015.

London, C. (2023), Blog Gerencia y Tributos. Declaración de precios de transferencia en Venezuela - PT99. [Documento en línea]. <https://gerenciaytributos.blogspot.com/2018/07/declaracion-de-precios-de-transferencia.html>. [Consulta: 2023 octubre25]

Méndez, C. (1998). Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y sociales. Colombia: Mc Graw Hill.

Palella, Santa y Martins, Filiberto (2012). Metodología de la Investigación Cuantitativa. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (FEDUPEL).

Pérez, J. (2017). Análisis comparativo del régimen de Precios de Transferencia entre los países andinos y Venezuela, con respecto a la erosión de la base gravable y el traslado de los beneficios (BEPS). Trabajo de grado de Especialización en Gerencia Tributaria. Universidad de Carabobo. La Morita.

Sabino, C. (2007). El Proceso de Investigación. Caracas. Editorial Panapo de Venezuela.

Villegas, H. (2002). Curso De Finanzas, Derecho Financiero Y Tributario. Argentina: Lerner.

Universidad de Carabobo (2011). Normas para la elaboración y presentación de los trabajos de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo. Bárbula: Autor. Venezuela.

Villellas, C. (2019). Los Precios de Transferencia: Una Aproximación Multidisciplinar. Tesis Doctoral otorgado por la Universidad de Zaragoza.

ANEXOS

ANEXO (A) CUESTIONARIO

Estimado Empleado:

A continuación, le presentamos un instrumento de recolección de datos, cuyo propósito es el de obtener su opinión con respecto a la situación actual que se presenta con respecto al cumplimiento de los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. Sus respuestas son fundamentales para el éxito de la investigación que estoy realizando, razón por la cual solicito su colaboración. Cabe destacar, que la información suministrada, será utilizada con fines académicos y reviste un carácter estrictamente confidencial.

Instrucciones:

El cuestionario consta de 14 preguntas, con varias alternativas:

Siempre

Casi siempre

Pocas veces

Nunca

Lea detenidamente, responda objetivamente todas y cada una de las preguntas. Seleccione una opción por cada pregunta para lo cual se garantiza la estricta confidencialidad.

		Siempre	Casi siempre	Pocas veces	Nunca
1	Considera usted que se cumple eficazmente con los deberes formales que rigen la materia de Precios de Transferencia en Venezuela, en Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A.				
2	Los métodos utilizados para calcular los precios de negociación con las compañías vinculadas se establecen o declaran, al momento de presentar la declaración de Impuesto Sobre la Renta y la documentación contemporánea.				
3	Está disponible el listado de la documentación e información relacionada al cálculo de los precios de transferencia que los contribuyentes deben conservar según la Ley de Impuesto Sobre la Renta.				
4	Cuentan con los soportes necesarios para defender sus estudios de Precios de Transferencia.				
5	Poseen las pautas para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia de forma detallada, y que enumere de una manera sistemática y organizada la documentación que necesita.				
6	Respaldan sus estudios de precios de transferencia y cuáles deben ser las especificaciones que debe contener esta documentación, con la finalidad de presentarlos ante una fiscalización de la Administración Tributaria.				
7	Poseen la información soporte que ha servido de base para el llenado de la declaración informativa referente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas (PT-99).				
8	Para evitar inconsistencias en la aplicación del Principio del Operador Independiente, documentan efectivamente todas las operaciones y los precios de transferencia intercompañías.				
9	Los empleados de la empresa conocen y manejan toda la información relacionada con los precios de transferencia.				
10	Las autoridades fiscales se han vuelto más estrictas y vigilantes del cumplimiento de los deberes formales y de las normas en general relativas a los precios de transferencia.				
11	Han incurrido en la doble tributación y por consiguiente han sido sancionados por el incumplimiento de las obligaciones fiscales de la compañía.				

12	Han sido sancionados por la Administración Tributaria debido al incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.				
13	Han sufrido pérdidas económicas originadas por incumplimiento de los deberes formales que rigen los precios de transferencia.				
14	Ser sancionados los desprestigia como empresa internacional.				

ANEXO (B)

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

Ítems	Coherencia				Pertinencia				Claridad			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												

Referencia: A= Dejar

B= Modificar

C= Incluir otra pregunta

D= Eliminar

ANEXO (C)**VALIDEZ DEL INSTRUMENTO****CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, _____, cedula de identidad V- _____, Especialista en _____, hace constar lo siguiente: Como experto (a), he revisado el instrumento de recolección de datos de la investigación titulada lineamientos estratégicos para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en la normativa venezolana, en materia de precios de transferencia para la empresa Amcor Rigid Plastics de Venezuela, S.A. El cual consiste en un cuestionario contentivo de 14 ítems, con varias alternativas de respuestas. Este cuestionario fue comparado con los objetivos específicos presentados en el cuadro técnico metodológico, por lo cual se considera válido para su aplicación a los sujetos de la muestra.

Firma del Experto

En Bárbula, a los _____ 2023