



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



IMPACTO DEL SISTEMA DE VALORACION DE LA NORMA  
INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 38 EN MATERIA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA EN EMPRESA DE NEUMATICOS EN EL MUNICIPIO  
VALENCIA, ESTADO CARABOBO

Autor:

Valdivieso, Jessica

Bárbula, Octubre 2015



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



IMPACTO DEL SISTEMA DE VALORACION DE LA NORMA  
INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 38 EN MATERIA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA EN EMPRESA DE NEUMATICOS EN EL MUNICIPIO  
VALENCIA, ESTADO CARABOBO

Autor:

Valdivieso, Jessica

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

Bárbula, Octubre 2015



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



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

IMPACTO DEL SISTEMA DE VALORACION DE LA NORMA  
INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 38 EN MATERIA DE PRECIOS  
DE TRANSFERENCIA EN EMPRESA DE NEUMATICOS EN EL MUNICIPIO  
VALENCIA, ESTADO CARABOBO

**Tutor:**

**Lic. Leonardo Villalba**

Aceptado en la Universidad de Carabobo  
Facultad de Ciencias Económicas y  
Sociales Área de Estudios de Postgrado  
Especialización en Gerencia Tributaria  
Por: **Lic. Leonardo Villalba**

Bárbula, Octubre 2010

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de grado va dedicado a Dios todopoderoso que me ilumino mis días, me otorgo salud y entendimiento, para seguir este camino en mi vida. Sin su comprensión y ayuda, no se hubiese materializado con el éxito esta etapa académica.

Le agradezco a mi madre Eleida Villegas y a mi tía Maribel Villegas por acompañarme y guiarme en el camino, por brindarme apoyo incondicional en cada una de las metas y propósitos que he trazado y por enseñarme a luchar hasta ver materializado cada uno de mis sueños.

También está dedicada a mi esposo Cesar Mota, por siempre estar ahí acompañándome en cada momento de mi vida, por apoyarme y alentarme a continuar por el camino correcto.

*Jessica C. Valdivieso V.*

## **AGRADECIMIENTOS**

Para poder realizar este trabajo de grado fue necesario el apoyo de muchas personas a las que quiero brindarles mi más sincero agradecimiento.

En primer lugar a mi madre, a mi tía y a mi esposo, quienes han sido un apoyo moral para poder alcanzar esta meta profesional. Gracias por su paciencia y dedicación.

A mis profesores, quienes compartieron su tiempo y conocimiento conmigo para así consolidar mi crecimiento profesional. En especial al tutor de este trabajo de grado, el profesor Leonardo Villalba y al profesor Carlos Blanco, por sus nutridos asesoramientos, y ser guías en la preparación de este trabajo.

A la Universidad de Carabobo, por brindarme la oportunidad de desarrollarme académicamente y lograr ésta meta tan anhelada.

A mis amigos Santiago Ron, Frine Amaya y Antonio Sosa, gracias por acompañarme en cada momento, alentarme y servirme de motivación continua.

*Jessica C. Valdivieso V.*



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES**  
**DIRECCIÓN DE POSTGRADO**  
**CAMPUS BÁRBULA**



**IMPACTO DEL SISTEMA DE VALORACION DE LA NORMA  
INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 38 EN MATERIA DE  
PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EMPRESA DE NEUMATICOS EN  
EL MUNICIPIO VALENCIA, ESTADO CARABOBO**

**Autor:** Valdivieso, Jessica

**Tutor:** Leonardo E. Villalba González

**Fecha:** Octubre, 2015

**RESUMEN**

La presente investigación tiene por objetivo evaluar el impacto del sistema de valoración de la norma Internacional de Contabilidad N°38 en materia de precios de Transferencia en una empresa de neumáticos en el Municipio Valencia, estado Carabobo y fue realizada mediante la descripción de la metodología establecida en la NIC 38 para la valoración de intangibles, en relación a las disposiciones contenidas en la Ley de Impuesto sobre la Renta en materia de Precios de Transferencia. Este estudio se centró en resaltar la importancia de las operaciones por cesión de uso de marcas y las condiciones contables y tributarias que las propician, para evaluar su impacto en la determinación del método de precios de transferencia aplicable y si la valoración establecida en la Norma contable, es aplicable en materia de Precios de Transferencia. La investigación fue de carácter descriptivo, no experimental, cuya información se consiguió mediante la revisión documental, plasmándola en una matriz de contenido. Los resultados obtenidos permitieron resaltar la importancia de los principios contables, tributarios y las leyes, sus interpretaciones y como el reconocimiento contable influye como valor inicial pero no es el único factor que incide en el análisis de precios de las operaciones entre partes vinculadas en el caso de cesión de uso de marcas entre un grupo multinacional o trasnacional en materia de precios de transferencia.

**Palabras Clave:** Valoración, Precios de Transferencia, NIC 38.



**CARABOBO'S UNIVERSITY**  
**FACULTY OF ECONOMIC AND SOCIAL SCIENCES**  
**GRADUATE MANAGEMENT**  
**CAMPUS BÁRBULA**



**IMPACT ASSESSMENT SYSTEM OF INTERNATIONAL ACCOUNTING  
STANDARD No. 38 ON TRANSFER PRICING IN TIRE COMPANY IN  
THE CITY VALENCIA, CARABOBO**

**Authors** Valdivieso, Jessica  
**Tutor:** Leonardo E. Villalba González  
**Date:** October, 2015

**ABSTRACT**

This research aims to evaluate the impact of the valuation system of the International Accounting Standard No. 38 on transfer pricing in a tire company in the municipality of Valencia, Carabobo state and was conducted by the description of the methodology set IAS 38 for the valuation of intangibles, in relation to the provisions of the Law on Income Tax on Transfer Pricing. This study focused on highlighting the importance of operations for the cession of marks and accounting and tax that are conducive to assess their impact on the determination of the method of transfer prices applicable conditions and if the valuation established in the accounting standard, it is applicable as regards transfer pricing. The research was descriptive, not experimental, whose information is managed by the document review, shaping it into an array of content. The results allowed us to highlight the importance of accounting principles, tax laws and their interpretations and influences the accounting recognition as an initial value but is not the only factor affecting the analysis of prices of transactions between related parties in the case assignment of use of trademarks between a multinational or transnational group on transfer pricing.

**Keywords:** Valuation, transfer pricing, IAS 38.

## INDICE GENERAL

	Pág.
Constancia de Aceptación	iii
Dedicatorias	iv
Agradecimientos	v
Resumen	vi
Control de Etapas del Trabajo de Grado	viii
Índice General	xii
Índice de Cuadros	xiv
Introducción	15
<b>CAPITULO I</b>	
<b>EL PROBLEMA</b>	18
Planteamiento del Problema	18
Formulación del Problema	20
Objetivos de la Investigación	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos	21
Justificación de la Investigación	21
<b>CAPITULO II</b>	
<b>MARCO TEÓRICO</b>	24
Antecedentes	24
Bases Teóricas	29
Bases Legales	42
Marco Conceptual	50
<b>CAPITULO III</b>	
<b>MARCO METODOLÓGICO</b>	57
Tipo y Nivel de la Investigación	58
Diseño de la Investigación	58
Unidades de Análisis	59
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	59
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS</b>	61
Presentación de los Resultados	61

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Conclusiones	88
Recomendaciones	92
Lista de Referencias	94

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO No.</b>	<b>Pág.</b>
1. Norma Internacional de Contabilidad N°38	62
2. Normativa de Precios de Transferencia en la Ley de Impuesto sobre la Renta	70
3. Lineamientos de Precios de Transferencia para valoración de activos intangibles (Cesión de uso de Marcas)	80

## INTRODUCCIÓN

La globalización es un proceso que se ha ido incrementando cada vez más y está abarcando diversos aspectos en el desarrollo de las actividades de los países a nivel mundial ya que deben realizar ajustes en sus estructuras tributarias para proteger los ingresos públicos y disminuir competencias fiscales no deseadas; mientras que las empresas deben ejecutar y planificar en forma estratégica sus operaciones internacionales considerando las jurisdicciones en las que se encuentran localizadas sus casas matrices y sus relacionadas.

En este sentido, la economía mundial ha sufrido en los últimos tiempos, importantes cambios, especialmente con la aparición de empresas transnacionales, representado en empresas que son jurídicamente independientes, que se constituyen en distintos países, que son controladas por una empresa matriz o se encuentran sometidas a un control común. Durante los últimos años se ha incrementado el número de compañías que pasan a pertenecer a grupos multinacionales, cuyas subsidiarias y vinculadas se localizan en todo el mundo. Las actividades de estas empresas multinacionales implican que existe un flujo continuo de bienes, capitales, tecnología y servicios entre los distintos componentes del grupo empresarial, que no se realiza con empresas independientes, y que se llevan a cabo al margen de las condiciones que imperan en un mercado abierto.

Dada la complejidad de las operaciones entre compañías vinculadas a nivel mundial, la planificación fiscal constituye una herramienta de gestión en la que se han valido las organizaciones e instituciones para lograr sus metas económicas, financieras y fiscales, aprovechar las ventajas y oportunidades de los negocios, así como también la prevención de eventualidades causadas por debilidades

competitivas, la distribución de los ingresos y utilidades a miembros de su grupo multinacional que se encuentren en países de menor imposición y de esta manera propiciar la existencia de un efecto en la base gravable de la empresa local, con lo cual disminuye la carga tributaria de la misma, y en general del grupo multinacional total.

De esta forma, las Administraciones Tributarias, ante esta situación, han elaborado métodos de fijación de precios aplicables a las operaciones entre empresas vinculadas, a través de los cuales se ajustan los valores pactados a fin de reflejar condiciones de mercado abierto mediante la evaluación de precios de transferencia. Diversos países han incorporado en sus legislaciones regulaciones asociadas a precios de transferencia y Venezuela en beneficio de equilibrar su sistema tributario a parámetros internacionales, efectuó cambios significativos en la Ley de Impuesto sobre la Renta durante 1999, con una posterior reforma durante el año 2001, la cual busco coordinar y adecuarse a estándares internacionales, con relación al principio de libre competencia.

En virtud de que el aspecto tributario juega un papel de suma importancia en el desenvolvimiento de las empresas para el cumplimiento de las obligaciones tributarias, el presente trabajo está orientado al análisis de los precios de transferencia establecido en la Ley de Impuesto sobre la Renta venezolana y sus efectos fiscales en la valoración de activos intangibles de empresas multinacionales con filiales en Venezuela. Esta investigación explicará los antecedentes de los precios de transferencia, lo que significa activos intangibles, específicamente aquellos asociados a cesión por el uso de marcas, la forma de comprobar la prestación del servicio o que existió la transferencia de dichas operaciones, la forma de validar y verificar dichos precios de transferencia, capítulos los cuales se especifican a continuación:

En el capítulo I: se expone la situación problemática enmarcada en el planteamiento del problema, el establecimiento de los objetivos de la investigación, tanto el general como los específicos, así como la justificación.

En el capítulo II: se aborda el Marco Teórico, donde se consolidan los antecedentes de la investigación. Seguidamente, se presenta la fundamentación teórica que se basa en conceptos, teorías y principios, bases legales, así como la definición de aquellos términos más relevantes para el estudio.

En el capítulo III: se desarrolla el Marco Metodológico, donde se describe la modalidad y método de investigación, tipo de investigación, el diseño de la investigación, procedimiento y población, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, Validación del instrumento y confiabilidad de resultados, técnicas de análisis de datos, operacionalización de la variable.

En el capítulo IV: se presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de la recopilación de la información desarrollada en esta investigación, y se desarrollan los objetivos específicos formulados.

Finaliza la investigación con sus correspondientes conclusiones, recomendaciones y los anexos que la sustentan.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### Planteamiento del Problema

En virtud de los procesos de globalización, en el cual las empresas deben presentar información a usuarios fuera del país, se hizo necesario unificar las normas a nivel mundial mediante la utilización de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Debido a que en este proceso Venezuela no ha permanecido al margen, en el presente estudio se estará evaluando el sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad No. 38 sobre los bienes intangibles.

En este orden de ideas, resulta vinculante señalar que los grandes grupos multinacionales y trasnacionales, con el transcurrir del tiempo, crean o generan marcas, nombres comerciales, procesos, slogans, logotipos y demás bienes intangibles que constituyen un valor importante dentro de sus activos totales y del valor de la empresa, por los cuales pueden obtener una ganancia la cual transfieren a terceras personas vinculadas, dado que uno de los medios para lograr tal fin es a través del pago de regalías por el uso de dichos intangibles.

En este sentido, las empresas multinacionales y trasnacionales con operaciones en Venezuela que cancelan regalías a sus empresas matrices o relacionadas en el exterior, deberán evaluar cómo fijarán los precios de transferencia, a valores de mercado, de manera que el resultado impositivo no sea reflejado de manera distorsionada en ninguna de las empresas vinculadas en la operación.

Cabe destacar, que el valor de la regalía por el uso de un activo intangible resulta un valor complicado de cuantificar, ya que el precio dependerá de varios factores como por ejemplo tiempo de investigación, monto invertido, valor agregado que genera el intangible, entre otros, y esta valoración puede acarrear un riesgo para las Administraciones Tributarias a nivel mundial, ya que el precio de transferencia del intangible puede ser utilizado para trasladar la renta de una jurisdicción impositiva a otra mediante procesos de optimización fiscales.

Por esta razón, podría ocurrir que al ser los servicios o bienes intangibles intercambiados internacionalmente, las empresas multinacionales, procuren alojar las utilidades obtenidas en su operación en las empresas subsidiarias cuya carga tributaria resulta inferior ya sea por la aplicación de la tasa o la legislación tributaria aplicable en el país o bien, por la situación económica de dichas empresas.

En este sentido, el interés del tema objeto de esta investigación, radica no sólo en la dificultad de determinar los ingresos imputables en las operaciones que se efectúan entre empresas vinculadas, sino también en la específica dificultad que se presenta para establecer si se puede llegar a fijar y adoptar un sistema de valoración que proporcione un resultado valorado en condiciones de libre competencia, cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en alguna medida bienes intangibles, específicamente en lo atinente a las Regalías por el uso o explotación de marcas. Es importante acotar que para determinar esta valoración específica, se necesita que los activos intangibles se identifiquen separadamente, logrando de esta forma una adecuada precisión de su valor en el momento de transferirlos.

## **Formulación del Problema**

La gran inquietud que se presentó en la transferencia de intangibles y que se pretendió analizar en este estudio, es la valoración del mismo o el monto de la regalía a pagar por su utilización, por lo cual cabe formular la siguiente interrogante: ¿En qué medida el sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 proporciona un resultado valorado en condiciones de libre competencia cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en alguna medida bienes intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca, en las empresas productoras de neumáticos en el Municipio Valencia estado Carabobo?

## **Objetivos de la Investigación**

### ***Objetivo General***

Evaluar si el sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 proporciona un resultado valorado en condiciones de libre competencia cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en alguna medida bienes intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca, en empresas productoras de neumáticos en el Municipio Valencia, Estado Carabobo.

### ***Objetivos Específicos***

Describir la metodología establecida en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 para la valoración de bienes intangibles, específicamente por la cesión de uso de marcas, en empresas multinacionales y su aplicación en Venezuela.

Analizar la metodología establecida en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 para la valoración de los activos intangibles, específicamente por la cesión de uso de marcas y su relación con la normativa establecida en la Ley de Impuesto sobre la Renta Venezolana relativa a precios de transferencia.

Establecer lineamientos relacionados con la utilización del análisis de precios de transferencia en operaciones con activos intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca, pactadas entre compañías productoras de neumáticos venezolanas con vinculadas en el exterior.

### **Justificación**

El comercio internacional funciona de forma ágil y cambiante permitiéndole a las compañías multinacionales mecanismos de elusión fiscal, por lo cual las Administraciones Tributarias de diversos países han venido implementando reglas de Precios de Transferencia, para establecer como las transacciones entre partes vinculadas deben ser desarrolladas de acuerdo a condiciones de mercado. Para las compañías el interés en los estudios de precios de transferencia se centra en el resultado del grupo y no en el resultado que obtiene cada sociedad integrante del

mismo. La empresa multinacional o transnacional mediante el manejo de precios manifestará las utilidades de estas operaciones en la jurisdicción que más le conviene a sus intereses por razones tributarias o contables. Las razones tributarias se relacionan en que las utilidades que se obtengan soporten la menor carga tributaria posible, logrando que los beneficios que se logren después de los tributos sean más altos.

Adicionalmente resulta de suma importancia para las compañías la adquisición de marcas, nombres comerciales, procesos, slogans, logotipos y demás bienes intangibles que son frecuentemente difíciles de identificar y valorar en un momento el tiempo como activos individuales. En este sentido, la gestión de los recursos intangibles, no es algo nuevo, pero la novedad es el intento de valorarlos y registrarlos contablemente ya que podría decirse que es más difícil medirlos y contabilizarlos que trabajar con ellos.

En la actualidad y gracias al proceso de globalización, los miembros de los grupos multinacionales o transnacionales están en la posibilidad de realizar un gran número de transacciones entre sí de una manera rápida y eficaz; sin importar su localización, lo cual significa un alto riesgo para las Administraciones Tributarias; ya que, el precio pactado por las mismas puede erosionar sus bases imponibles.

En este sentido, mediante la presentación de este trabajo se pretendió, analizar si el sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 proporciona un resultado valorado en condiciones de libre competencia cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en alguna medida bienes intangibles y específicamente asociados a la cesión por el uso de marcas, en empresas productoras de neumáticos y así determinar el efecto fiscal que pueda tener la aplicación de la misma.

Igualmente, se analizó si el sistema de valoración de activos intangibles, específicamente en el caso de regalías por la cesión de uso de las marcas, permite establecer si las compañías efectivamente pueden emplear la valoración contable de los intangibles para determinar si las transacciones entre partes vinculadas se encuentran bajo el principio de plena competencia, ofreciendo un aporte bajo características científicas a otras empresas que pretendan tomar estas decisiones.

De manera que, con esta investigación, se pretende analizar la metodología más idónea en la aplicación de precios de transferencia para el caso de transacciones con activos intangibles, específicamente en el caso de regalías por cesión de uso de marcas, en una empresa productora de neumáticos y su vinculación con la Norma Internacional de Contabilidad N°38, sobre la base de la Bibliografía consultada. Cabe destacar que no se realizara un caso práctico por no contar con una base de datos completa de la empresa en estudio y cuya relevancia para efectuar los análisis funcionales y de comparabilidad fundamentales.

De ese modo, este estudio se apegó a la línea de investigación de Cultura Tributaria específicamente en la sub-línea de Gestión Tributaria; por lo cual persigue servir de apoyo y ser extensiva a otras empresas en situaciones similares así como servir de guía a investigaciones futuras que se realicen en torno al tema, como antecedente de investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

De acuerdo a los criterios de la investigación científica, todo estudio investigativo, debe sustentarse teóricamente y ubicarse dentro del contexto del conocimiento, es decir en torno al área cognitiva al cual pertenece el tema tratado, razón por la cual las bases teóricas corresponden al producto de una recopilación de datos e información previamente avaladas, mediante la revisión de tratados teorizantes, bibliografía y estudios de casos previos, inherentes a las variables que se considerarán como hecho o fenómeno sujeto a investigación, en este punto Cabrera (2003), señala que “el marco teórico fundamentado en la revisión bibliográfica, documental y datos secundarios y aceptado como hecho científico ubican al investigador dentro de un área específica del conocimiento y explica las teorías que respaldan la investigación desde sus fuentes de información.” (p.75).

En ocasión a este estudio, y considerando la referencia anterior, en esta sección, se mencionan los aspectos teórico, documentales y jurídicos a objeto de lograr una adecuada fundamentación teórica de importancia con inherencia en este trabajo investigativo. Partiendo de la presentación y análisis de los antecedentes de la investigación.

#### **Antecedentes de la Investigación**

En el desarrollo de toda investigación, el marco teórico juega un papel fundamental en la definición de antecedentes y bases doctrinarias que permiten

situar el problema dentro de un ámbito donde este cobre sentido, a través de un sistema coordinado de conceptos y proposiciones. De esta forma. Méndez, C (2008), define “el Marco Teórico como una identificación de fuentes secundarias sobre las cuales se podrá diseñar la investigación propuesta”. (p.43)

De manera que resulta necesario resaltar, que el desarrollo de la práctica de precios de transferencias ha cobrado importancia en Venezuela en la última década dado el impulso en las operaciones de negocios a escala mundial por parte de las empresas. Los avances tecnológicos han mejorado los medios de comunicación, servicios de transporte, tecnología, entre otros, lo cual ha hecho que las empresas locales e internacionales trabajen de manera más integrada con empresas ubicadas en diferentes jurisdicciones fiscales.

En este sentido, Benítez, L. (2006), de la Universidad Católica Andrés Bello, a través de su Trabajo de Grado: “La Armonización de las normas de precios de transferencia en la Comunidad Andina”, realizó un análisis de las distintas regulaciones sobre los precios de transferencia en los países integrantes de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) con el propósito de evaluar la posible armonización de los elementos relevantes para los contribuyentes sujetos a este régimen. El estudio contempla una investigación teórica, donde se analiza el desarrollo conceptual mediante una amplia revisión bibliográfica.

El autor considera que la investigación permite desarrollar una serie de ventajas y desventajas en la adopción de una normativa común para los países de la CAN. De manera que dentro de las principales ventajas se encuentra el hecho de que las normas internas de cada país facilitan el proceso de armonización, ya que los países miembros de la CAN excepto Bolivia, poseen normativas de precios de transferencias basados en las directrices de la OCDE (Organización para la

Cooperación y Desarrollo Económicos). Por lo cual, el hecho de que exista una documentación común sobre precios de transferencia, facilita a las Administraciones Tributarias la obtención de suficiente información sobre las operaciones y que las mismas cumplan con el principio de valor de mercado.

El estudio planteado establece las siguientes conclusiones: Un proceso de armonización de las normas de los precios de transferencia así como de la documentación en la CAN, conllevaría a un proceso de unificación de principios fundamentales en la materia y que son aceptados internacionalmente, trae más ventajas que desventajas tanto para las distintas Administraciones Tributarias involucradas como para los contribuyentes evitando posibles contingencias y doble imposición.

Por otra parte, Avantto, L. (2013) desarrolló un proyecto sobre “Precios de Transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la gestión tributaria en empresas de Grupo Telefónica del Perú”, cuya investigación hace referencia a la demostración del impacto de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la gestión tributaria en empresas del grupo Telefónica del Perú. El estudio contempla una investigación aplicada, no experimental, transaccional de tipo descriptivo.

El desarrollo de la investigación explica, como el crecimiento de las operaciones de telecomunicaciones en Perú ha permitido la aparición de diversas transacciones dentro del negocio con sus partes vinculadas, los cuales generan beneficios para ambas partes y en consecuencia, implican la utilización del régimen de precios de transferencias. Este tipo de negocios enfrentan una constante presión para mejorar su rentabilidad mediante algún tipo de reducción de costos o

programa de cambio de negocio lo cual afecta la planeación estratégica de la compañía y sus respectivas implicaciones entre partes vinculadas.

Cabe destacar que las legislaciones fiscales buscan mediante las normas regulatoria de los precios de transferencia evitar que las compañías vinculadas transfieran beneficios de manera encubierta y evitando total o parcialmente el pago de tributos que deberían haber incidido sobre esos beneficios. De manera que al aplicarse de forma incorrecta las normas de precios de transferencia en las empresas vinculadas se podrían incidir directamente en la planeación y gestión tributaria.

En relación con lo anterior, es preciso tomar en cuenta, que mediante la investigación se demostró que la incidencia en la gestión tributaria está directamente relacionada a los indicadores de la gestión en el proceso del análisis de las metodologías a aplicar según las normativas vigentes para operaciones por precios de transferencias, mediante la obtención de información oportuna que permita reflejar lo que los entes fiscalizadores exigen como cumplimiento.

De acuerdo a Torres, V. (2010) en su publicación titulada “Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales” efectuada en el Boletín Mexicano de Derecho Comparado, vol. XLIII, núm. 128, plantea que las administraciones tributarias se han visto desbordadas en su intento por gravar los beneficios que las empresas multinacionales obtienen en este tipo de operaciones, principalmente por la dificultad de encontrar información y bienes intangibles comparables que permitan aplicar los métodos tradicionales de valoración recomendados por las directrices de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) sobre precios de transferencia, y generalmente establecidos en las legislaciones internas.

El investigador señala, que la explotación de un bien intangible básicamente se realiza de forma directa o indirecta. La explotación directa consiste en la utilización del bien intangible por parte de la persona que lo creó y protegió a su favor, en tanto que la explotación indirecta se apoya en la transmisión de todos o parte de los derechos inherentes a un bien intangible a empresas pertenecientes al mismo grupo, o a terceras personas, siendo en este tipo de explotación donde los problemas de precios de transferencia tienen su campo de aplicación natural.

Producto de su trabajo de investigación, Torres señala que en la actualidad, realizar una valoración plenamente objetiva de los bienes intangibles es una tarea que puede resultar bastante ardua debido a la escasa información disponible sobre bienes, mercados y circunstancias comparables que lo permitan, pero no por ello imposible por tanto, la solución más apropiada que se presenta hasta el momento es el llevar a cabo un estudio de precios de transferencia, caso por caso, y adaptar al citado estudio las características, factores y circunstancias que rodean a cada operación.

La investigación de Gutiérrez, M. (2009) planteó la Valoración de los Activos Intangibles en las Empresas Tecnológicas del Estado Mérida y recabó información sobre procedimientos o métodos de valoración de los principales activos intangibles de las empresas tecnológicas del sector servicios adscritas a la ZOLCCYT del Estado Mérida. La investigación es de tipo analítica, documental de campo.

El principal propósito para las empresas en cuanto a la valoración de sus activos intangibles, radica fundamentalmente en la necesidad de mejorar su desempeño organizacional, es decir, en el reconocimiento y valoración de los recursos estratégicos que generan valor a la empresa para estar en capacidad de

tomar decisiones dirigidas a mejorar su gestión, en otras palabras, dicha valoración sólo cumpliría la función de ser una herramienta estratégica para la gestión de empresas que están interesadas en incrementar sus ventajas competitivas

Como resultado de la investigación se planteó que las empresas confrontan problemas para valorar sus activos intangibles, y en su mayoría no lo hacen, debido a que les resultan desconocidos o no definidos claramente. Por otra parte obedecen al escaso interés que muestran los mismos empresarios por causa de la falta de obligatoriedad legal de ocuparse de la valoración de activos intangibles, así como al escaso conocimiento de los procedimientos que pueden emplearse a los riesgos de presentar información estratégica en los estados contables, a las características mismas de las normas contables y a la escasa transparencia del mercado de estos activos, pero en ninguna de estas empresas se ha buscado alguna solución para los problemas indicados.

### **Bases Teóricas**

Para el desarrollo de la investigación, las bases teóricas cobran un papel significativo que facilitará la obtención de conocimientos y propiciará la comprensión de la materia en estudio

Para el correcto desarrollo de este trabajo, es de vital importancia la revisión bibliográfica en la cual se sustentara el tema de investigación. Una serie de bases conceptuales, teorías, y opiniones de diferentes autores, cuyos aportes tienen relación directa con la investigación planteada, apoyaran el estudio y lo situaran en los enfoques más idóneos, además de permitir fundamentar la terminología que se empleara en el mismo.

### *Norma Internacional de Contabilidad N°38. Activos Intangibles*

Para empezar a comprender lo que es un intangible, a continuación se hace algunas referencias sobre su significado, en este sentido, la Norma Internacional de Contabilidad No. 38 sobre la definición de intangible menciona lo siguiente: “Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.” (p.4).

De manera complementaria, el párrafo N°9 de la norma señala lo siguiente:

Con frecuencia, las entidades emplean recursos, o incurren en pasivos, para la adquisición, desarrollo, mantenimiento o mejora de recursos intangibles tales como el conocimiento científico o tecnológico, el diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, las licencias o concesiones, la propiedad intelectual, los conocimientos comerciales o marcas (incluyendo denominaciones comerciales y derechos editoriales). Otros ejemplos comunes de partidas que están comprendidas en esta amplia denominación son los programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos por servicios hipotecarios, las licencias de pesca, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones comerciales con clientes o proveedores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos de comercialización. (p.4).

Además, en esta misma norma, establece que el activo intangible debe poseer 4 características básicas que son:

1. Identificabilidad: El activo intangible se debe distinguir claramente.

2. Control: Una entidad controlará un determinado activo siempre que tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan del mismo y además, pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios.

3. Reconocimiento: Un activo intangible se reconocerá únicamente cuando se pueda probar que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y cuando, el costo del activo pueda ser valorado fiablemente.

4. Medición: Un activo intangible se valorará inicialmente por su costo.

La Norma señala que posterior al reconocimiento del bien intangible, su medición se efectuara seleccionando el modelo de costo o el modelo de revaluación como parte de su política contable. Si un activo intangible se contabiliza según el modelo de revaluación, todos los demás activos pertenecientes a la misma clase también se contabilizarán utilizando el mismo modelo, a menos que no exista un mercado activo para esa clase de activos.

Modelo de costo: con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible se contabilizará por su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.

Modelo de revaluación: con posterioridad al reconocimiento inicial, un activo intangible se contabilizará por su valor revaluado, que es su valor razonable, en el momento de la revaluación, menos la amortización acumulada, y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que haya sufrido. Para fijar el importe de las revaluaciones según esta Norma, el valor razonable se determinará por referencia a un mercado activo. Las revaluaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros del activo, al final del periodo sobre el que se informa, no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable.

Cabe destacar que según el autor Cosin R. (2006) establece que los tipos de intangibles pueden ser:

- a) Intangibles de fabricación: Son los cuales son creados en la actividad de producción y en la de investigación y desarrollo.
- b) Intangibles de mercado: Se crean en las funciones de comercialización, de distribución y de servicios postventa.
- c) Súper intangibles: Se da cuando una empresa multinacional crea un monopolio absoluto y tiene una gran concentración del mercado por la utilización de un intangible. (p.19).

### ***Activos Intangibles-Marcas***

La propiedad intelectual es hoy uno de los activos más valorados en las transacciones comerciales de las empresas, tal es el caso específicamente de los activos intangibles asociados a licencias de propiedad intelectual, en empresas conjuntas, de acuerdos de fabricación, compra y distribución. Las licencias relacionadas con el uso de patentes, el derecho de autor y las marcas suelen ir acompañadas de transferencias de conocimientos técnicos y son una condición cada vez más importante de esas transacciones.

Desde el enfoque de Rangel, D. (2000), se entiende como marca: “el signo del que se valen los industriales, comerciantes y prestadores de servicios para diferenciar sus mercancías o servicios de los de sus competidores”. (p.48)

De manera que, las marcas, desempeñan una importante función macroeconómica por cuanto permiten identificar el origen de los productos y las tecnologías, velando así por la responsabilidad para con el consumidor. Las marcas contribuyen a que sus titulares obtengan mayores beneficios, hagan frente a la competencia desleal, diferencien sus productos, permiten introducir nuevas gamas de productos, obtener regalías mediante programas de licencias, respaldar asociaciones estratégicas y alianzas comerciales, y justificar el valor que las empresas creen tener en las transacciones financieras.

Es menester señalar, que la transferencia de tecnología, derechos de propiedad industrial y beneficios de uso de marcas en las empresas, puede ser llevado a cabo por si mismos o mediante terceros autorizados, mediante operaciones de licencias de uso, en las cuales las partes acuerdan la transmisión limitada de derechos, tal como lo señala Galán, E. (2011), donde menciona que:

“La licencia de marca, es un contrato cuyo contenido esencial consiste en que el titular de la marca, el licenciante, autoriza a un tercero, el licenciataro, para realizar actos de uso de la marca que forman parte del derecho exclusivo del titular y que, en ausencia de tal autorización, este podría prohibir.

En relación con la marca de producto, se entiende que el contrato de licencia faculta al licenciataro para fabricar y distinguir con el signo registrado los productos que el licenciataro introduce en el comercio o al menos para introducir en el mercado los productos distinguidos con la marca”. (p. 19)

En este mismo orden de ideas, la OCDE establece que los activos intangibles:

“abarcen los derechos de utilización de activos industriales tales como las patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, dibujos o modelos. Asimismo, comprende la propiedad literaria y artística y la propiedad intelectual como el “know-how” y los secretos mercantiles (...) la

propiedad industrial de la empresa se encuentra asociada a activos intangibles relacionados con actividades comerciales, incluyendo la comercialización. Estos intangibles son activos que pueden tener un valor considerable, aunque carezcan de valor contable en el balance de la sociedad”. (p.89).

Resulta relevante mencionar, que mundialmente existe un interés común por parte de los estados, de proteger jurídicamente los derechos de propiedad intelectual e industrial, entre otras cosas, para captar y ofrecer garantías jurídicas a la inversión nacional y extranjera de las naciones. En este aspecto, de acuerdo al Artículo 98 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999, se establece que, el Estado reconocerá y protegerá la propiedad intelectual sobre las denominaciones, patentes, marcas y lemas de acuerdo con las condiciones y excepciones que establezcan la ley y los tratados internacionales suscritos por la República en esta materia.

En Venezuela, existe un organismo público adscrito al Ministerio del Poder Popular para el Comercio, denominado, Servicio Autónomo de la Propiedad Intelectual (SAPI) que ejerce la competencia que sobre la propiedad intelectual le corresponde al Estado Venezolano, en materia de Derecho de Autor, Marcas y Patentes. Este organismo, dentro de sus funciones, posee el coordinar la administración de los convenios nacionales e internacionales para la consolidación del Sistema Nacional de la Propiedad Intelectual y proporcionar seguridad jurídica a través del resguardo de la Propiedad Intelectual sobre obras artísticas, científicas, tecnológicas, patentes, denominaciones de origen, variedades vegetales, marcas y otros signos distintivos.

## *Precios de Transferencia*

Las transacciones entre empresas vinculadas, constituyen una materia compleja para la realización de los ajustes fiscales que pueden exigir distintas soberanías fiscales. En este sentido, organismos como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), han tratado de marcar precedentes en la fijación de bases objetivas que minimicen el traslado de estos beneficios a entidades de distintas jurisdicciones, donde no hay conexidad entre la fuente generadora del enriquecimiento y el hecho determinante de la obligación tributaria. De esta forma, Ferre E, Groppoli A y Maldonado A (2002) señalan que la OCDE define a los precios de transferencia como “los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas” (p.3). Se dice que dos empresas son asociadas una respecto de la otra cuando una de ellas cumple con los requisitos establecidos en el artículo 9 párrafos 1a) o 1b) del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE en relación con la otra empresa.” El Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, con respecto a las transacciones entre empresas asociadas, en su artículo 9 menciona lo siguiente:

Artículo 9: a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o  
b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante, y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, las utilidades que habrían sido obtenidas por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en las utilidades de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. (p.6)

El artículo que antecede define cuando considerar a empresas partes relacionadas de otra y adicionalmente, que las transacciones que éstas tengan entre sí, deben cumplir con el Principio de Plena Competencia, es decir, que sean pactadas como lo hubiesen pactado partes independientes.

***Principio de plena competencia o “Arm’s Length Principle”***

El artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE en relación al Principio de Plena Competencia menciona lo siguiente:

Artículo 9: Cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, las utilidades que habrían sido obtenidas por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en las utilidades de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. (p.6)

Este artículo establece que las condiciones pactadas en transacciones entre partes relacionadas deberán ser similares a las que hubieran pactado partes independientes y de no ser así y obtener un beneficio por estas condiciones especiales, deberá tributar sobre las mismas.

Las Administraciones Tributarias son las encargadas de verificar que las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas cumplan con el Principio de Plena Competencia ya que de no hacerlo, se vería afectada la recaudación, pues las empresas no estarían reflejando su verdadero margen de ganancia, como si lo harían partes independientes.

### *Análisis de comparabilidad para evaluar el principio de plena competencia*

Es importantísimo entender que el Principio de Plena Competencia plantea que los precios pactados en transacciones entre partes relacionadas no deben diferir de aquellos pactados en transacciones entre partes independientes. De esto se desprende entonces que para evaluar el cumplimiento de dicho principio se necesita realizar un análisis de comparabilidad entre las condiciones y circunstancias de las empresas relacionadas e independientes; es decir evaluar que las condiciones económicas relevantes de ambas son lo suficientemente similares; y si existen diferencias, las mismas no afecten materialmente a la comparabilidad o se pueda realizar ajustes para eliminar o atenuar las mismas.

En este sentido, el autor Cosin R, (2006) señala lo siguiente:

Para realizar un correcto análisis de comparabilidad existen 5 factores determinantes que se debe tener en cuenta, los cuales son:

a) Características de los activos o los servicios transferidos: Se debe realizar una comparación entre los bienes o servicios que se están transfiriendo entre partes relacionadas y los que se transfieren entre partes independientes, estos bienes o servicios deben ser lo más comparables posibles; es decir, que los bienes que se compara deben tener las mismas características físicas, vida útil, utilidad, estacionalidad, etc. Cabe aclarar que todo depende del método a utilizar para verificar los precios de transferencia.

b) Análisis Funcional: Se debe analizar las funciones que realiza una empresa relacionada y las funciones que realiza una empresa independiente comparable ya que según el número, las características y las condiciones de las funciones, riesgos asumidos y activos utilizados para proveer el bien o servicio, dependerá la remuneración que se pactará.

c) Cláusulas Contractuales: Se debe analizar los términos contractuales de las transacciones que realizan partes relacionadas, de los términos contractuales que tiene partes independientes en sus transacciones, ya que según un contrato escrito, los intervinientes en dicha transacción pueden establecer y separar riesgos y funciones que cada uno asumirá.

d) Circunstancias Económicas: Se deben comparar operaciones que se desarrollen en los mismos mercados, es decir se debe analizar la localización geográfica, grado de competencia, bienes sustitutos, poder de compra de los consumidores, costos de producción, reglamentaciones públicas, etc. Todos esos factores pueden afectar en el momento de establecer un precio de plena competencia.

e) Estrategias Mercantiles: En plena competencia las estrategias mercantiles definirán el precio que se pactará en el mercado. (p35).

Los factores antes mencionados deben ser tomados en cuenta ya que son determinantes en la comparabilidad y permiten definir el precio o margen de utilidad que una empresa relacionada debería haber pactado en condiciones de plena competencia; además, son indispensables para elegir el método de valoración y evaluación de los precios de transferencia.

### ***Mecanismos de control***

Las Directrices de la OCDE (1995), establecen ciertos métodos de control y verificación para evaluar que los precios de transferencia entre partes relacionadas cumplan con el Principio de Plena Competencia. Estos métodos se clasifican de la siguiente manera:

- a) Métodos tradicionales basados en las operaciones: Son los métodos más fiables según las Directrices de la OCDE de 1995, ya que comparan precios directamente o utilidades brutas en base a los bienes que se comercializan. Los métodos son los siguientes:

a.1) Método del precio libre comparable.

Esta metodología consiste en comparar directamente el precio de los bienes transferidos o servicios prestados a una compañía relacionada contra el precio facturado de auténticos bienes o servicios transferidos entre partes independientes en circunstancias comparables.

a.2) Método del precio de reventa.

Este método está basado en el precio al que se vende un bien a una empresa independiente previamente adquirido a una empresa relacionada. Del precio de reventa se resta el margen del precio de reventa; es decir del precio de reventa se resta la utilidad determinada que empresas independientes hubiesen obtenido en dicha transacción, con lo cual se obtiene al precio de mercado al que empresas independientes debieron haber adquirido el bien. Esta metodología únicamente se la puede utilizar cuando la empresa analizada adquiere bienes o servicios a partes relacionadas y los vende a independientes.

a.3) Método del coste incrementado.

Este método se utiliza cuando una empresa adquiere los insumos o materia prima a partes independientes, a través de un proceso productivo simple llega a tener un bien final que lo vende a una parte relacionada. En este método se llega a determinar la utilidad o margen que una empresa independiente hubiese obtenido por vender el mismo bien final a partes independientes, siempre teniendo en cuenta los activos utilizados, funciones realizadas y los riesgos asumidos. Esta metodología únicamente se la puede utilizar cuando la empresa analizada adquiere bienes o servicios a partes independientes y los vende a relacionadas.

b) Métodos no tradicionales basados en la utilidad de las operaciones: Los métodos no tradicionales son los que evalúan los precios de transferencia a través de la utilidad operacional o neta de las transacciones realizadas entre partes relacionadas e independientes. Estos métodos utilizan indicadores financieros de rentabilidad basados en la utilidad de la operación, y son los siguientes:

b.1) Método del reparto del beneficio.

Este método identifica la utilidad conjunta resultante de las operaciones globales del grupo multinacional; y posteriormente, distribuye la misma a todos los miembros del grupo que intervinieron en la operación basándose en un criterio económicamente válido, que se aproxime a la división de beneficios que se podría haber esperado en condiciones de plena competencia.

b.2) Método del margen neto de la operación.

Este método analiza la utilidad neta en relación a una base apropiada que puede ser; por ejemplo, costos, ventas, activos, etc., obtenida por una empresa relacionada en comparación con la obtenida por una parte independiente. (p.40)

Estos son los métodos que la OCDE dentro de sus directrices, recomienda para realizar una evaluación del precio pactado en operaciones entre partes relacionadas. Sin embargo para el análisis de precios de los transferencia en la transmisión de intangibles y servicios intergrupo, las directrices de la OCDE de 1995 hacen ciertas consideraciones especiales que se deben tener en cuenta en la valoración de los precios de transferencia de marcas, patentes, know – how, servicios intragrupo, entre otros.

Cabe destacar que en Las Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias de 1995 expedidas por la OCDE definen a un intangible como:

En el ámbito de este capítulo la expresión “activo intangible” abarca los derechos de utilización de activos industriales tales como las patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, dibujos o modelos. Asimismo, comprende la propiedad literaria y artística y la propiedad intelectual como el “know-how” y los secretos mercantiles. Este capítulo se centra en la propiedad industrial de la empresa; esto es, en los intangibles asociados a actividades comerciales, incluyendo la comercialización. Estos intangibles son activos que pueden tener un valor considerable, aunque carezcan de valor contable en el balance de la sociedad. También puede haber riesgos importantes asociados a ellos (por ejemplo la responsabilidad contractual o de productos y daños medioambientales). (p.45).

De acuerdo a Ferre E, (2002), los Bienes intangibles se dividen en:

Bienes intangibles mercantiles que se obtienen mediante la investigación y el desarrollo, relacionados con la producción de mercaderías y la prestación de servicios. Incluye el Know how, los diseños y modelos que son usados para la producción de bienes y servicios, por ejemplo el software.

Bienes intangibles comerciables, que se relacionan con la explotación comercial de productos y servicios. Incluye la marca y el nombre comercial de un producto o servicio, listas de clientes, canales de distribución, nombres únicos, símbolos o imágenes que tiene un importante valor promocional. (p. 43).

Adicionalmente, establece que para los fines de la comparabilidad deberían ser consideradas las perspectivas del cedente y del cesionario de los intangibles. En el primer caso sería el precio al cual una empresa no controlada cedería el uso del bien y para el otro caso sería el precio que una empresa no controlada estaría dispuesta a pagar en función de la utilidad que esperara obtener. Cuando se trata de intangibles debe distinguirse la operación de venta del mismo de aquella de licencia de uso basada en el pago de regalías. En ambas situaciones debe distinguirse el precio del intangible en sí mismo, del precio por la asistencia técnica y entrenamiento.

En la mayoría de los casos se pensaría que la empresa que invierte en las actividades de mercadotecnia, promoción, publicidad, investigación y desarrollo, debería ser la propietaria del bien intangible, sin embargo, esto no siempre es así, ya que pueden existir dos tipos de propiedad de un intangible. De esta forma, las directrices de la OCDE (1995), establecen lo siguiente:

**Propiedad económica:** Este tipo de propiedad es atribuible a la entidad desarrolladora del intangible que asume riesgos, costos, inversiones, cargos y realiza todas las funciones

necesarias para generar el mismo; y que espera un beneficio o retribución a futuro por el intangible generado. A la entidad que es merecedora de la propiedad económica también se la conoce como “beneficiario efectivo”.  
Propiedad jurídica: Este tipo de propiedad se le atribuye a la entidad que registra legalmente el intangible bajo su nombre, este registro puede ser por medio de una patente, contrato, licencia, derechos de autor u otro medio legal. (p.48).

En materia de precios de transferencia; toma una mayor relevancia la determinación de la propiedad económica sobre la propiedad jurídica del intangible; ya que no necesariamente, el propietario jurídico será el propietario económico del mismo y, en condiciones de plena competencia, quien debe recibir los beneficios por la explotación del intangible es el beneficiario efectivo. Para poder determinar la propiedad económica es indispensable asegurarse quién en realidad realizó las actividades de investigación y desarrollo, mercadotecnia, asumió riesgos y realizó funciones para generar el intangible.

Finalmente, de la definición del principio de Plena Competencia, queda claro que su finalidad es lograr paridad en el tratamiento fiscal de las multinacionales o trasnacionales y las empresas independientes ya que coloca a las empresas vinculadas y a las independientes en condiciones de igualdad para fines fiscales, evitando la creación de ventajas o desventajas que de otra forma alterarían la posición competitiva de cualquier empresa.

### **Bases Legales**

Para desarrollar este aspecto debemos necesariamente señalar a continuación lo establecido en el Código Orgánico Tributario y en la Ley de Impuesto sobre la Renta Venezolana:

**Código Orgánico Tributario (2014), según Gaceta Oficial Extraordinaria N°  
6.152 de fecha 18 de Noviembre de 2014**

**Precios de Transferencia**

Artículo 230: Los contribuyentes del impuesto sobre la renta, podrán someter a la Administración Tributaria una propuesta para la valoración de operaciones efectuadas entre partes vinculadas, con carácter previo a la realización de las mismas. La propuesta deberá referirse a la valoración de una o más transacciones individualmente consideradas, con la demostración de que las mismas se realizarán a los precios o montos que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables. También podrán formular las propuestas a que se refiere el encabezamiento de este artículo, las personas naturales, jurídicas o entidades no residentes o no domiciliadas en territorio venezolano, que proyectaren operar en el mismo a través de establecimiento permanente o de entidades con las que se hallaren vinculadas.

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

Artículo 231: El contribuyente deberá aportar la información, datos y documentación relacionados con la propuesta, en la forma, términos y condiciones que establezca la Administración Tributaria.

Artículo 232: Analizada la propuesta presentada, la Administración Tributaria podrá suscribir con el contribuyente un acuerdo anticipado sobre precios de transferencia, para la valoración de operaciones efectuadas entre partes vinculadas. En dicho acuerdo podrá convenirse la utilización de una metodología distinta a la prevista en la

Ley de Impuesto sobre la Renta, siempre y cuando se trate de métodos internacionalmente aceptados. En el acuerdo se omitirá la información confidencial proporcionada por terceros independientes que afecte su posición competitiva.

Artículo 233: Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia podrán derivar de un arreglo con las autoridades competentes de un país con el que se haya celebrado un tratado para evitar la doble tributación.

Artículo 234: Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia, se aplicarán al ejercicio fiscal en curso a la fecha de su suscripción y durante los tres (3) ejercicios fiscales posteriores. La vigencia podrá ser mayor cuando deriven de un procedimiento amistoso, en los términos de un tratado internacional en el que la República sea parte.

Artículo 235: Las partes podrán dejar sin efecto los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia que hubieren suscrito, cuando se produzca una variación significativa en los activos, funciones y riesgos en los cuales se basó la metodología y márgenes acordados en el mismo.

Artículo 236: La Administración Tributaria, unilateralmente, dejará sin efecto los acuerdos suscritos, desde la fecha de su suscripción, en caso de fraude o falsedad de las informaciones aportadas durante su negociación. En caso de incumplimiento de los términos y condiciones previstos en el acuerdo, la Administración Tributaria, unilateralmente, dejará sin efecto el mismo a partir de la fecha en que tal incumplimiento se hubiere verificado.

Artículo 237: Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia no serán impugnables por los medios previstos en este Código u otras disposiciones legales.

Artículo 238: Los gastos que se ocasionen con motivo del análisis de las propuestas presentadas o de la suscripción de

los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia, serán por cuenta del contribuyente, sin perjuicio de los tributos previstos en leyes especiales.

Artículo 239: La suscripción de los acuerdos a que se contrae esta Sección, no limita en forma alguna la potestad fiscalizadora de la Administración Tributaria. No obstante, la Administración no podrá objetar la valoración de las transacciones contenidas en los acuerdos, siempre y cuando las operaciones se hayan efectuado según los términos del mismo, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 226. (p.56).

**Código Civil (1982), según Gaceta Oficial Extraordinaria N° 2.990 de fecha 26 de julio de 1982**

***De la propiedad***

Artículo 545: La propiedad es el derecho de usar, gozar y disponer de una cosa de manera exclusiva, con las restricciones y obligaciones establecidas por la Ley.

Artículo 546: El producto o valor del trabajo o industria lícitos, así como las producciones del ingenio o del talento de cualquier persona, son propiedad suya, y se rigen por las leyes relativas a la propiedad en general y las especiales sobre estas materias.

Artículo 547: Nadie puede ser obligado a ceder su propiedad, ni a permitir que otros hagan uso de ella, sino por causa de utilidad pública o social, mediante juicio contradictorio e indemnización previa.

**Ley de Impuesto sobre la Renta (2014), según Gaceta Oficial Extraordinaria**

**Nº 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014**

**De los precios de Transferencia**

Artículo 111. 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.

Artículo 112. 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 efectuará aplicando la metodología prevista en este Capítulo.

Artículo 113. Cuando las condiciones que se aceptan o impongan entre partes vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían acordadas por partes independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las partes de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, serán incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.

La diferencia, en el valor, entre el beneficio obtenido por partes vinculadas y el beneficio que habrían obtenido partes independientes en las operaciones a que hace referencia este artículo, se imputará al ejercicio fiscal en el que se realizaron las operaciones con partes vinculadas.

Artículo 116. A los efectos de este Capítulo, se entenderá por parte vinculada 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.

Artículo 121. Se entenderá como transacción no vinculada aquella que es efectuada entre partes independientes, considerándose como tales a los sujetos pasivos no mencionados en la Sección Segunda de este Capítulo.

Artículo 123. Para determinar las diferencias a que hace referencia el artículo anterior, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran según el método utilizado considerando, entre otros, los siguientes elementos:

1. Las características de las operaciones.
2. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación.
3. Los términos contractuales.
4. Las circunstancias económicas, y
5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Artículo 124. Deberá ejecutarse la comparación entre las características de los bienes o servicios, a objeto de determinar el grado de similitud de las transacciones vinculadas y no vinculadas.

En el caso de transferencias de bienes materiales deben considerarse las características físicas de los bienes, su calidad, disponibilidad y volumen de suministro, entre otros.

En el caso de prestación de servicios deberá efectuarse la comparación en base a las características referidas a la naturaleza y duración del servicio.

En el caso de bienes inmateriales deben considerarse las características referidas a la forma de transacción (licencia o venta), la clase de derecho de propiedad (industrial o intelectual), la duración, el grado de protección y los beneficios previsibles por el uso de los derechos de propiedad.

Artículo 132. Para la determinación del precio que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables, serán utilizados precios o márgenes únicos. Sin embargo podrán ser utilizados rangos o intervalos que resulten de la aplicación del método o los métodos, cuando la determinación del precio que hubiesen utilizado partes

independientes no resulte en un precio o margen exacto y sólo produzca una aproximación a esas operaciones y circunstancias comparables.

Artículo 136. 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.

Artículo 137. El método del precio comparable no controlado (comparable uncontrolled Price method), consiste en comparar el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción vinculada, con el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción no vinculada comparable, en circunstancias comparables.

Artículo 138. El método del precio de reventa (resale price method) se basa en el precio al cual un producto que ha sido comprado a una parte vinculada es revendido a una parte independiente.

Este precio de reventa es disminuido con el margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa, que representa la cantidad a partir de la cual el revendedor busca cubrir sus gastos operativos y, obtener un beneficio adecuado tomando en cuenta las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos.

Artículo 139. El método del costo adicionado (cost plus method) se basa en los costos en los que incurre el proveedor de estos bienes, servicios o derechos, en una transacción vinculada por la propiedad transferida o los servicios prestados a una parte vinculada, añadiéndose a éste un margen de utilidad, calculado sobre el costo determinado, de acuerdo a las funciones efectuadas y a las condiciones de mercado.

Artículo 140. El método de división de beneficios (profit split method) consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente.

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

b. La utilidad de operación global, se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elemento tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas.

En caso de existir un beneficio residual, que se obtiene disminuyendo la utilidad de operación asignada a las partes vinculadas involucradas de la utilidad de operación global, que no pueda ser asignado a ninguna de las partes; este beneficio residual se distribuirá entre las mismas partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada de una de ellas, en la proporción en que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Artículo 141. El método del margen neto transaccional (transactional net margin method) consiste en determinar en transacciones ente partes vinculadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

**Ley de Propiedad Industrial (1956), según Gaceta Oficial N° 25.227 de fecha 10 de diciembre de 1956**

**Disposiciones Generales**

Artículo 1. La presente Ley regirá los derechos de los inventores, descubridores e introductores sobre las creaciones, inventos o descubrimientos relacionados con la

industria; y los de los productores, fabricantes o comerciantes sobre las frases o signos especiales que adopten para distinguir de los similares los resultados de su trabajo o actividad.

Artículo 4. La cesión de un derecho de propiedad industrial no surtirá efecto contra terceros mientras no se haya hecho la anotación respectiva, en los libros de registro correspondientes.

Parágrafo Primero: La cesión de una marca entraña la transferencia al cesionario de todo derecho sobre otras marcas iguales o semejantes del cedente salvo expresa convención en contrario.

## **De las Marcas Comerciales**

Artículo 27. Bajo la denominación de marca comercial se comprende todo signo, figura, dibujo, palabra o combinación de palabras, leyenda y cualquiera otra serial que revista novedad, usados por una persona natural o jurídica para distinguir los artículos que produce, aquellos con los cuales comercia o su propia empresa. La marca que tiene por objeto distinguir una empresa, negocio, explotación o establecimiento mercantil, industrial, agrícola o minero, se llama denominación comercial.

## **Marco Conceptual**

**Activos intangibles:** A los efectos de la Ley de Impuesto a los Activos Empresariales, se consideran activos intangibles aquellos bienes de naturaleza inmaterial adquiridos, pagados o adeudados por el contribuyente, tales como las marcas, patentes, fórmulas, procedimientos, denominaciones comerciales, derechos, acreencias, plusvalías y otros de similar naturaleza también incorporales.

**Administración Tributaria:** Órgano competente del Ejecutivo Nacional para ejercer, entre otras, las funciones de: 1) Recaudar los tributos, intereses, sanciones y otros accesorios; 2) Ejecutar los procedimientos de verificación y de fiscalización y determinación para constatar el cumplimiento de las leyes y demás disposiciones de carácter tributario por parte de los sujetos pasivos del tributo; 3) Liquidar los tributos, intereses, sanciones y otros accesorios, cuando fuere procedente; 4) Asegurar el cumplimiento de las obligaciones tributarias solicitando de los órganos judiciales, las medidas cautelares, coactivas o de acción ejecutiva; y, 5) Inscribir en los registros, de oficio o a solicitud de parte, a los sujetos que determinen las normas tributarias y actualizar dichos registros de oficio o a requerimiento del interesado. En Venezuela, la Administración Tributaria recae sobre el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, SENIAT.

**Análisis Funcional:** corresponde a un análisis que permite identificar y valorar, con respecto a un producto o grupo de estos, la función y contribución de cada empresa, así como el riesgo económico asumido y el grado de responsabilidad para la ingeniería y producción, la investigación continuada, la gestión y la administración, la comercialización y los servicios al cliente.

**“Armas Lenght Principle”:** Denominado también, principio de plena competencia, principio de plena independencia o plena concurrencia, significa que la empresa que realice operaciones con partes relacionadas deben pactar precios por dichas operaciones, de manera similar a como lo hubieran hecho empresas no relacionadas en operaciones similares, bajo condiciones similares.

**Base imponible:** Magnitud susceptible de una expresión cuantitativa, definida por la ley que mide alguna dimensión económica del hecho imponible y que debe aplicarse a cada caso concreto a los efectos de la liquidación del impuesto. Valor

numérico sobre el cual se aplica la alícuota del impuesto. Cantidad neta en relación con la cual se aplican las tasas de impuesto.

**Contribuyente:** Aquel sujeto pasivo respecto del cual se verifica el hecho imponible. Dicha condición puede recaer en las personas naturales, personas jurídicas, demás entes colectivos a los cuales otras ramas jurídicas atribuyen calidad de sujeto de derecho y entidades o colectividades que constituyan una unidad económica, dispongan de patrimonio y de autonomía funcional.

**Convenios para evitar la doble tributación:** Acuerdos firmados entre dos o más Estados para evitar las distorsiones originadas por la doble imposición fiscal en la ultimación de las diferentes transacciones.

**Defraudación tributaria:** Relacionada con los ilícitos tributarios. Incurre en defraudación tributaria el que mediante simulación, ocultación, maniobra o cualquiera otra forma de engaño induzca en error a la Administración Tributaria y obtenga para sí o un tercero un enriquecimiento indebido superior a dos mil unidades tributarias (2.000 U.T.) a expensas del sujeto activo a la percepción del tributo.

**Fondo de Comercio:** corresponde a la diferencia entre el valor capitalizado de una empresa y el valor sustancial de la misma.

**“Goodwill”:** Constituye el prestigio que tiene una empresa o establecimiento frente a terceros, es un activo de gran valor, puesto que ese buen nombre le permite obtener clientes, proveedores, créditos, entre otros.

**Hecho imponible:** Presupuesto establecido por la ley para tipificar el tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria. Se considera ocurrido el hecho imponible y existentes sus resultados: 1. En las situaciones de hecho, desde el momento que se hayan realizado las circunstancias materiales necesarias para que produzcan los efectos que normalmente les corresponden; y 2. En las situaciones jurídicas, desde el momento en que estén definitivamente constituidas de conformidad con el derecho aplicable.

**“Ius Iutendi”:** significa derecho a usar una cosa

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

**Método de Precio de Reventa:** Método utilizado para determinar los precios de transferencia, que consiste en la determinación del monto promedio de los precios de reventa de los bienes, servicios o derechos, previa deducción de: a) Los descuentos concedidos no sujetos a condición; b) Los tributos que gravan las ventas; c) Las comisiones y corretajes pagados; y, d) Un margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa.

**Método del Costo de Producción:** Método utilizado para determinar los precios de transferencia, que consiste en determinar el costo medio de producción de bienes, servicios o derechos, idénticos o similares, en el país donde hubieren sido

originalmente producidos, incrementado con los tributos de exportación del país de origen, y un margen de utilidad calculado sobre el costo determinado.

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

**Operaciones entre partes vinculadas:** A los fines del impuesto sobre la renta, se consideran operaciones entre partes vinculadas, aquellas operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

**Partes vinculadas:** A los fines del Impuesto sobre la Renta, se considera vinculada a una persona jurídica domiciliada en Venezuela o a un establecimiento permanente o base fija ubicada en el país: a) su casa matriz cuando esté domiciliada en el exterior; b) una filial o sucursal cuando esté domiciliada en el exterior; c) la persona jurídica residente o domiciliada en el exterior, que califique como empresa relacionada en los términos previstos en la correspondiente ley; d) la persona jurídica residente o domiciliada en el exterior, cuya participación societaria califique como su controladora o controlada; e) la persona jurídica domiciliada en el exterior cuando ésta y la empresa domiciliada en Venezuela estén bajo control societario y/o administrativo común, o cuando califiquen como relacionadas en los términos previstos en la correspondiente ley; f) la persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que conjunta o separadamente con una persona jurídica domiciliada en Venezuela, tenga

participación societaria en el capital social de una tercera persona jurídica, de manera tal que dicha participación la califique como controladoras o relacionadas de ésta; g) la persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que sea su socia o asociada bajo la forma de consorcio u otra figura asociativa, en cualquier actividad; h) la persona natural residente en el exterior que tenga una parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, o sea cónyuge o concubino de cualquiera de sus directores, administradores o de su socio o accionista que ejerza directa o indirectamente el control; i) la persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, que tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor, licenciataria, regalista o concesionario, para la compra y venta de bienes, servicios o derechos; j) la persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, en relación con la cual una persona jurídica domiciliada en Venezuela tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor, licenciataria, regalista o concesionario, para la compra y venta de bienes, servicios o derechos.

**Planificación Fiscal Tributaria:** Es un instrumento que permite a las empresas, posiblemente, disminuir el monto a incurrir por concepto de impuestos, sin interferir en el desenvolvimiento cotidiano de la organización y sin cometer ninguna infracción.

**Precios de transferencia:** Ingresos, costos y gastos provenientes de operaciones de importación y exportación realizadas entre las partes vinculadas, determinados conforme con los métodos establecidos en la Ley de Impuesto sobre la Renta, que son: método del precio comparable no controlado, método de precio de reventa, método del costo de producción y método de márgenes transaccionales de utilidad de operación.

**Rango Intercuartil:** constituye un método estadístico para determinar el rango de mercado e implica que las observaciones comparables son ordenadas de menor a mayor siendo que el 25 por ciento inferior y 75 por ciento superior, los cuales son eliminados, quedando el 50 por ciento de las observaciones que ocupan una posición más centralizada.

**Recaudación:** Actividad desarrollada por la Administración Tributaria consistente en la percepción de las cantidades debidas por los contribuyentes, como consecuencia de la aplicación de las diferentes figuras impositivas vigentes en el país.

**Regalías:** A los fines del Impuesto sobre la Renta, cantidad que se paga como contraprestación por la cesión del uso, o goce de patentes, marcas, derechos de autor, procedimientos o derechos de exploración o explotación de recursos naturales, fijada en relación con una unidad de producción, de venta, exploración o explotación.

**Sujeto activo de la obligación tributaria:** Es el ente público acreedor del tributo.

**Sujeto pasivo de la obligación tributaria:** Sujeto obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyente o de responsable.

**Tributo:** Prestación pecuniaria que el Estado u otro ente público exigen en ejercicio de su poder de imperio a los contribuyentes con el fin de obtener recursos para financiar el gasto público. Se clasifican en impuestos, tasas, precios públicos, contribuciones especiales y exacciones parafiscales.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

Hurtado I (2001), afirma que “El diseño de un marco metodológico, constituye la medula de la investigación.” (p.78). De hecho, facilitará al investigador delimitar el tipo de estudio a realizar y organizar una forma de aplicación metodológica, la cual debe presentar la orientación direccional del tipo de estudio, la población, técnicas y procedimientos de recolección y las consideraciones para el análisis de datos, su validez y el estudio de confiabilidad de los instrumentos diseñados.

En el presente estudio, en el cual se analizó si el sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 proporciona un resultado valorado en condiciones de libre competencia cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en alguna medida bienes intangibles en empresas multinacionales productoras de neumáticos en el Municipio Valencia, Estado Carabobo, considerando el marco legal vigente y el comportamiento fiscal de la compañía, se reflejó una orientación descriptiva partiendo de datos secundarios. A los efectos esta sección se orienta a indicar la naturaleza, el tipo y diseño de la investigación, incluyendo las técnicas de recolección de datos y la forma de cómo se platearon los resultados.

## **Tipo de Investigación**

De acuerdo con Sabino C. (2000): “Las investigaciones descriptivas utilizan criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando de ese modo información sistemática y comparable con la de otras fuentes” (p. 54). En relación a estos señalamientos se puede deducir que este estudio presenta este trabajo se desarrollará bajo un enfoque descriptivo, ya que identifica características del objeto de estudio.

## **Diseño de la Investigación**

El diseño de la investigación se contextualiza el detalle del cómo se realizó la investigación, por cuanto refleja la serie de pasos, etapas o fases que fueron desarrollados para lograr los objetivos.

De acuerdo a los objetivos y la naturaleza del estudio el diseño se enmarco en una investigación no experimental, donde Hurtado I. (2001) señala que “son aquellos en los cuales el investigador no ejerce control ni manipulación alguna sobre las variables en estudio” (p.85), es decir, se pretendió estudiar el fenómeno sin alteraciones de las circunstancias.

Se utilizó, la modalidad de una investigación documental, la cual no implica la manipulación de variables, es decir, éstas ya se encuentran preestablecidas obteniéndose de su ambiente natural. La investigación documental corresponde a un diseño de investigación para el cual, Hernandez R. (2000) señala

que: “Consiste en un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de los datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores, en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas.” (p.87)

### **Unidad de Análisis**

El énfasis de la investigación documental para Martínez, E. (2007) “estará basado en el análisis de unidades no vivas, sino teóricas y conceptuales, ya se trate de obras, investigaciones anteriores, material inédito, hemerográfico, y documentos legales”. (p.10). En este caso, la unidad de análisis e interpretación serán fundamentalmente “cosas” y no “personas”, por lo que la investigación fue sustentada con cuerpos bibliográficos en su mayoría, del que se recopiló la información necesaria para dar respuesta a los objetivos planteados.

### **Técnica e instrumentos de Recolección de Información**

En este aspecto Arias, F (2006) señala que las técnicas e instrumentos corresponden a: “cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (p.96). En este caso, se empleó la técnica de la observación documental, mediante la revisión de los textos y normativa legal y contable, correspondiente a precios de transferencia y adicionalmente se aplicó el instrumento de la investigación basado en una Matriz de Análisis de Contenido, la cual es una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos o externos de la investigación. Martínez, E (2007) señala que al aplicar este instrumento:

“(…) el investigador trata de describir tendencias, estilos, diferencias, desde un punto de vista personal, teniendo en cuenta el contenido de las bases conceptuales recopiladas, de una comunicación, escrita, cinética o gráfica. Para hacer un análisis de contenido se importante definir el universo a analizar, las unidades de análisis y las categorías de análisis”. (p.11).

También es importante señalar que en atención a lo anterior se recurrió a la hermenéutica jurídica, definida por Witker, (1995) como “la ciencia que se encarga de la interpretación de la Ley”, (p.26), dado que se procedió a efectuar un análisis interno de la metodología de Precios de Transferencia, a fin de estudiar su contenido, lo cual permitió conocer el tratamiento que se aplicaría en el caso de transacciones con activos intangibles, específicamente en el caso de la cesión de uso de marcas, para la preservación de los intereses tributarios de la empresa multinacional productora de neumáticos y de la Administración Tributaria local.

## **CAPITULO IV**

### **ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**

El estudio y comprensión de la información en esta investigación se realizó en base al análisis cualitativo, en el que se procesa información que según Sabino, C. (2000), “se ha recogido mediante fichas de uno u otro tipo”. (p.193). El análisis se efectuó cotejando datos que se refieren a un mismo aspecto, tratando de evaluar la fiabilidad de la información. Se observó si los datos obtenidos tienen alguna discrepancia entre sí, estudiando cada instrumento, observando el aporte de ideas o datos divergentes, para luego fijar una posición en torno a las discrepancias o hallazgos y formar conclusiones y/o opiniones respecto al fenómeno estudiado.

El análisis e interpretación de los resultados revisten gran importancia, ya que permiten de manera precisa y detallada mostrar los resultados derivados de la aplicación del instrumento de recolección de datos, indicando de esta manera su contribución al desarrollo de la investigación. En este sentido, el análisis de la información, se basó principalmente en revisiones documentales de autores especializados en la materia y comentarios, criterios y decisiones, expresadas por la Administración Pública, Revistas del ámbito tributario y lo establecido en la Legislación Venezolana.

De esta manera, a continuación se presenta cada uno de los objetivos específicos con el desarrollo y análisis de las fuentes documentales y opiniones de expertos, para así lograr dar respuestas a la problemática planteada en el primer capítulo de la presente investigación.

**Cuadro N° 1**  
**Norma Internacional de Contabilidad N°38**

**Describir la metodología establecida en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 para la valoración de bienes intangibles en empresas multinacionales y su aplicación en Venezuela.**

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
<p>Para la contabilización y valoración de los activos intangibles, cumple un papel fundamental, la determinación de los requisitos y características necesarios para distinguirlos como tal según la norma contable.</p> <p>En efecto, para el reconocimiento de un activo intangible es necesario: que no haya sido generado internamente, genere beneficios económicos futuros y que su costo se pueda determinar de una forma confiable.</p> <p>Los activos intangibles adquiridos se miden inicialmente por su costo. Los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios o mediante una subvención gubernamental se miden al valor razonable. (Fuente: Ramírez H (2012). Guía NIIF para Pymes. P.226)</p>	<p><b>PricewaterhouseCoopers (2011) (Firma de Auditoría Financiera):</b> La Norma Internacional de Contabilidad N° 38, tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de activos intangibles no contemplados en otras normas, a lo cual señala que resulta necesario que las empresas reconozcan estos siempre y cuando se cumpla con criterios que son identificación, control y beneficios económicos futuros del activo intangible.</p> <p>La contabilización de los intangibles es en la actualidad un tema de debate sobre la conveniencia o no de presentar en balance general dichos activos. Aquellos que defienden la idea argumentan que las marcas en muchas ocasiones son los activos más importantes de una empresa,</p>	<p>Los activos intangibles constituyen un bien que en muchas ocasiones por su cuantía representan un valor importante dentro de los Estados Financieros de las Organizaciones, y adicionalmente su registro deriva en consecuencias futuras asociadas a posibles ingresos por cobros de regalías, venta del bien, entre otros, por lo cual es necesario que su reconocimiento en libros sea consonó a lo dispuesto en la Norma contable. Por esta razón la descripción y entendimiento en materia de reconocimiento, medición y revelación es un aspecto relevante para el lector y usuario de los Estados Financieros. Muchas veces la inclusión de los activos intangibles en la contabilidad, genera duda ya que existen varios métodos de valoración y algunos no se corresponden a los generalmente aceptados por la norma, lo cual desvirtúa</p>

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
	<p>Inclusive, más que los activos fijos. Comenta Chris Pearce, director financiero de Rentokil, “No podemos ignorar las marcas o los activos intangibles”. Por otra parte los detractores de esta idea mantienen que la inclusión en la contabilidad de las marcas desarrolladas por la misma empresa puede llegar a ser arriesgado ya que no se cuenta con un método de valoración único generalmente aceptado, lo cual desvirtuaría la contabilidad.</p>	<p>lo asentado contablemente, por lo cual es de vital importancia el apego a lo establecido en la Norma con respecto al modelo del costo o el modelo de revaluación para el registro y valoración y adicionalmente el reconocimiento de la plusvalía de manera diferente al activo intangible.</p>

**Fuente: Valdivieso, J (2015)**

## *Análisis*

Sin lugar a dudas, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), son hoy un eje fundamental de la actualización y estudio contable, ya que pueden ser una oportunidad o una limitación para las organizaciones con miras a fortalecer o incursionar en la internacionalización. En este orden de ideas, se pretende establecer las implicaciones que se generan en los procesos contables y sus efectos en los procesos tributarios, en cuanto a la determinación del efecto de la aplicación de la NIC 38 asociados a Activos Intangibles en el cálculo de los precios de transferencia.

En primer lugar es menester señalar que las Normas de Información Financiera de Venezuela (VEN-NIF), también llamadas principios de contabilidad, se clasifican en VEN-NIF GE, correspondientes a las normas o principios de contabilidad aplicables a las Grandes Entidades e incluye las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y sus interpretaciones (SIC) emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). La aplicación de los VEN-NIF GE es obligatoria en las Grandes Entidades, para los ejercicios económicos que se iniciaron a partir del 01 de enero de 2008 y las VEN-NIF PYME, correspondientes a las normas o principios de contabilidad aplicables a las Pequeñas y Medianas Entidades, conformados por los Boletines de Aplicación de los VEN-NIF (BA VEN-NIF), que deben ser aplicados conjuntamente con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). La aplicación de los VEN-NIF PYME es obligatoria en las Pequeñas y Medianas Entidades, para los ejercicios económicos que se iniciaron a partir del 01 de enero de 2011. Sobre este particular, y en consonancia al objetivo desarrollado en la presente investigación, es importante acotar que las disposiciones contenidas en la NIC 38

asociadas al tratamiento de los Activos Intangibles, son aplicables a las empresas venezolanas tanto para grandes empresas como en el caso de Pymes.

Ahora bien, existen en la doctrina contable, numerosas formas de definir a los activos intangibles. A fin de formar un concepto con claridad y precisión, dicha Norma de Contabilidad N° 38, define a los activos intangibles como aquellos representativos de franquicias y otros similares, incluyendo los anticipos para su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos e incluyen derechos de propiedad intelectual, patentes, marcas, licencias, entre otros.

Por este motivo resulta primordial acotar que, la Norma define ampliamente los activos intangibles, y así mismo, en su contenido explica que en el momento de registrarlos sólo se tienen en cuenta aquellos que cumplan los requisitos para su reconocimiento, según la procedencia de los mismos. A este respecto, dentro de las características señaladas en la norma, se establecen como activos identificables, de carácter no monetario y sin apariencia física, por tanto, una erogación sólo se reconocerá como activo intangible inicialmente si cumple con la definición. Por esta razón, debe resaltarse que es un recurso controlado por la empresa a razón de sucesos pasados y del cual se espera recibir beneficios futuros, que el término identificable hace referencia a la posibilidad de ser separado de la entidad y a los derechos contractuales o de otro tipo legal, no tener un valor fijo o fácilmente determinable en dinero y que debe cumplir con la condición de no tener apariencia física.

Así mismo, la referida norma, contempla según su origen dos tipos de activos intangibles: Los activos intangibles adquiridos y los activos intangibles generados

internamente. Respecto a los generados internamente, se establece que para su reconocimiento se debe analizar si corresponden a la fase de investigación y/o la fase de desarrollo, ya que en la primera fase o de investigación, la compañía no puede demostrar la existencia futura de beneficios económicos, por lo que los desembolsos que correspondan a ésta serán reconocidos como gastos del periodo; mientras en la segunda fase o de desarrollo, las erogaciones pueden constituir un activo intangible siempre y cuando durante la misma, se pueda completar la producción del activo para su utilización o venta, se garantice la generación de beneficios económicos futuros, existan recursos para su terminación y la capacidad para medir el desembolso atribuible al activo durante el desarrollo. Por otra parte, si la entidad no puede diferenciar entre las dos fases, los desembolsos asociados a determinado proyecto corresponderán sólo a la fase de investigación lo cual implica que serán tratados como gastos.

Con respecto al reconocimiento inicial del activo intangible adquirido, la misma se hará a través de su costo, el cual corresponde al monto de las erogaciones claramente identificables en que efectivamente se incurra o se deba incurrir para adquirirlos, formarlos o usarlos, el cual, cuando sea el caso, se debe re-expresar como consecuencia de la inflación. Posterior a su reconocimiento inicial, se podrá contabilizar según el modelo del costo, el cual implica determinar el valor del costo del activo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor y/o por su valor revaluado o método de revaluación, el cual se corresponde al valor razonable del activo, en el momento de la revaluación, menos la amortización acumulada, y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que haya sufrido.

En el caso del costo de un activo intangible generado internamente, se reconocerá por el valor obtenido de la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento.

Adicionalmente la norma establece como otra característica o atributo para el reconocimiento y es que el activo debe cumplir también con la probabilidad de que los beneficios económicos futuros atribuidos al mismo fluyan a la entidad y también que el costo del activo pueda ser medido de forma fiable.

En el caso de la característica asociada a la obtención de los beneficios económicos futuros, esta se encuentra asociada tanto a los ingresos de actividades ordinarias como al ahorro en costos que se puede presentar dada la utilización del intangible, para lo cual la entidad deberá evaluar la probabilidad de obtener dichos beneficios mediante hipótesis razonables y fundadas que sean una representación de las condiciones económicas futuras del activo durante el tiempo de vida útil estimado.

Para el caso específico de los activos intangibles asociados a las marcas, existe un aspecto fundamental que debe ser considerado en la valoración de los activos y está asociado al aspecto relacionado a la mercadotecnia del producto, ya que este factor incide en la aceptación de los productos en el mercado y esto genera que empresas consolidadas paguen por marcas reconocidas e intangibles por varias veces el valor que registran en libros. Desde esta perspectiva, esa diferencia o mayor valor es lo que se reconoce contablemente como plusvalía o goodwill.

Cabe destacar que la valoración de marcas reconocidas constituye un aspecto que pudiera estar sujeto a varias modalidades de aplicación, tal y como lo señala el Boletín de Consultoría Gerencial emitido por la firma PricewaterhouseCoopers en su publicación asociado a Marcas: Un valor creciente, en (2011, septiembre):

“No existe un método único a la hora de determinar el valor de un activo intangible en el caso de la marca de un producto o servicio. También podría darse el caso de tener que aplicar varios métodos, cruzar resultados obtenidos y evaluar cuál es la metodología más apropiada”.

De esta forma la correcta valoración de la marca es un factor relevante en los estados financieros de las compañías ya que existen transacciones de negocio que van a depender de este rango de valor. Estos negocios van desde adquisiciones, fusiones, cobro de regalías, entre otros.

Específicamente con respecto al ingreso asociado al cobro de regalías por la cesión de uso de marcas, la Norma Internacional de Contabilidad N° 18, posee un apartado en el cual establece la generación de ingresos por el uso de activos por parte de terceros, en los cuales se define que las regalías constituyen los valores o precios cobrados a terceros por el uso de activos a largo plazo. En este sentido la norma señala que los ingresos ordinarios deberán estar valorizados al valor justo de los bienes o servicios recibidos y/o por recibir. Específicamente en el caso de regalías, los ingresos se reconocerán sobre base devengada de acuerdo con el contrato establecido previamente entre las partes.

Por esta razón es importante señalar que las cláusulas contractuales establecidas por el cobro de regalías por la cesión de uso de marcas, dependerán en gran medida del reconocimiento y popularidad de la marca y adicionalmente se encuentran asociados a un valor porcentual establecido sobre el volumen de ventas en un periodo de tiempo que puede ser, anual, trimestral, mensual, entre otros. Este porcentaje, debe corresponder al canon exacto que se cobraría a un tercero o a una empresa vinculada al mismo grupo y va a depender del sector en que opere. Por lo tanto, para cada caso se debe hacer un análisis minucioso de las características del sector en que opera mirando cuáles son los impulsores claves del negocio y determinar cómo se relacionan con la marca, el tiempo de investigación, monto invertido y valor agregado que genera el intangible. Con lo cual su valoración contable, en caso de aplicar, representa un factor básico en la determinación del porcentaje asociado al cobro de la regalía.

**Cuadro N° 2**  
**Normativa de Precios de Transferencia en la Ley de Impuesto sobre la Renta**

**Analizar la metodología establecida en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 para la valoración de los activos intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca y su relación con la normativa establecida en la Ley de Impuesto sobre la Renta Venezolana relativa a precios de transferencia.**

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
<p>La Ley de Impuesto sobre la Renta señala 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.</p> <p>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 efectuará aplicando la metodología prevista en la Ley.</p>	<p><b>Jose A. Martinez V. (2003). (Profesor de Tributacion Internacional U.C.A.B.):</b> Para las empresas vinculadas no es relevante que los precios sean menores que los normales en el mercado para la determinación de los costos de los bienes. Para 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, la Ley contiene la metodología aplicable.</p> <p><b>Antonio Alvarado W. (2003). (Abogado especialista en Derecho Tributario):</b> El sistema de base de costos de transferencia de bienes y servicios siempre ha sido muy popular</p>	<p>Las empresas multinacionales o trasnacionales con establecimiento en Venezuela, deben evaluar cómo fijarán los precios de transferencia de bienes o servicios entre sus diferentes unidades de negocios, ubicadas en distintos países, teniendo en cuenta en primer lugar sus propios costos, los precios de sus competidores, las reglas que sobre precios de transferencia contenga la Ley de Impuesto sobre la Renta, las penalidades que pueden sufrirse por errores o distorsiones y consecuentemente, la imagen y relaciones institucionales con los gobiernos.</p> <p>A este respecto, la ley establece cuando existe operación entre vinculadas, personas interpuestas, establece la aplicación de un análisis económico y funcional de las operaciones, los métodos aplicables para la</p>

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
<p>Cuando las condiciones que se aceptan o impongan entre partes vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían acordadas por partes independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las partes de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, serán incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.</p> <p>(Fuente: Ley de Impuesto sobre la Renta (2014).</p>	<p>entre grupos multinacionales. Algunas usan costos variables, costo más un margen fijo o costo máximo. El hecho es que desde un punto de vista financiero, la mejor solución para determinar el valor real de transferencia lo constituye el precio de mercado de los mismos. No obstante, la serie de galimatías que surgen en torno al valor de mercado de bienes intangibles con reserva de dominio, el cobro de regalías o la común redistribución de gastos de investigación o desarrollo entre empresas de un grupo, que participan de las bondades de nuevos productos, representa un trastorno que las empresas multinacionales deben manejar de modo objetivo.</p>	<p>Determinación de los precios entre vinculadas y los deberes formales aplicables.</p> <p>Ahora bien, adicionalmente, la Ley en el caso de bienes inmateriales establece el análisis de características asociadas a la transacción, la clase de derecho a propiedad, duración, grado de protección y los beneficios previsibles por el uso de los derechos de propiedad. Esto nos hace considerar que el precio acordado entre empresas de un grupo multinacional, dependerá o deberá ponderarse respecto a su valor comercial, en atención al país y mercado.</p>

**Fuente: Valdivieso, J (2015)**

## *Análisis*

Tal y como se desarrolló en el análisis realizado en cuanto a la descripción de la metodología establecida en la Norma Internacional de Contabilidad N° 38, el objetivo de la misma consiste en prescribir el tratamiento contable de los activos intangibles, su criterio de reconocimiento y la determinación del valor en libros de los mencionados activos. Adicionalmente se mencionó que la Norma Internacional de Contabilidad N°18 establece los criterio de reconocimiento de los ingresos asociados al cobro por la cesión de uso de Regalías.

Con respecto a la valoración de la porción que puede ser reconocida del activo intangible, se establecieron los métodos de costo y de revalorización, en los cuales se consideran aspectos como costos, amortizaciones acumuladas y el importe asociados a perdidas por deterioro y que el mayor valor o plusvalía asociada al activo intangible no es reconocido como parte del activo. También es relevante el hecho de que los activos intangibles generados en el seno de las empresas se tratan como gasto al igual que las erogaciones incurridas por investigación y desarrollo relacionadas con la creación del activo. Por lo tanto, una empresa que decida vender o conceder licencias sobre el activo intangible creado internamente, da la impresión de crear beneficios virtualmente de la nada, ya que el activo que los genera no figura en su balance.

En este sentido, la valoración es compleja, por no existir un mercado liquido en el cual se intercambie estos activos, lo cual implica que no poseen un valor único claro, a menos que sean adquiridos separadamente o como una combinación de negocios. De manera que, es necesario señalar que en el caso específico de las marcas, adicional al valor actualizado reconocido contablemente, existe un valor

inherente al desarrollo de la propia empresa como consecuencia de su reputación y el posicionamiento en el mercado local e internacional, el cual no forma parte del activo intangible reconocido y que en el momento de traspasar o vender la empresa o la marca, se pondrá en manifiesto porque su valor será superior al valor del conjunto de activos y pasivos reflejados en el balance.

En consecuencia, la diferencia entre el valor establecido bajo norma contable y el valor de Mercado, podría ser considerado como una inconsistencia de las normas, en relación a la valoración de los activos intangibles con respecto a las expectativas del mercado, ya que como señalamos, existen aspectos que la contabilidad no refleja.

De esta forma la determinación de precios pactados por transacciones entre empresas de un mismo grupo multinacional o trasnacional, constituye un factor determinante en el reconocimiento de los resultados contables y tributarios, ya que la correcta determinación del beneficio obtenido por cada compañía y la correcta distribución de las bases imponibles permite una adecuada asignación en la carga tributaria sujeta a imposición sobre la renta de las distintas sociedades.

Ahora bien, en la normativa jurídico tributaria venezolana, existe específicamente en la Ley de Impuesto de Impuesto sobre la Renta (ISLR), publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 38.628 del 16 de febrero de 2007, un capítulo que regula los preceptos a considerar para efectuar el análisis de precios de transferencia. A este respecto, la Ley señala que existe vinculación y debe efectuarse el estudio de precios, si una empresa participa directa o indirectamente en el control o capital de otra empresa y adicionalmente establece que también existe supuesto de vinculación cuando existe una persona interpuesta que no sea vinculada de una

empresa ubicada en Venezuela pero si posea relación con otra compañía relacionada en el exterior.

En virtud de ello, se establece que en aquellos casos de transacciones no vinculadas, las mismas serán comparables a las transacciones vinculadas, si cumple con al menos una de las siguientes premisas: ninguna de las diferencias entre transacciones comparadas o entre empresas que realicen estas transacciones, afectaran materialmente el precio o al margen de mercado libre y que podrán efectuarse ajustes razonablemente exactos para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias.

Por esta razón puede afirmarse que Venezuela, al igual que muchos Estados, para tratar de manera interna los problemas de precios de transferencia se basa fundamentalmente en la teoría descrita bajo el principio de libre competencia, a lo cual Hamaekers, H. (2001), afirma:

“el principio de libre competencia o “arm’s length”, constituye un estándar internacional contenido en casi todas las normativas de Derecho Interno, bien sea de carácter general o específico, permitiendo a las Administraciones Tributarias realizar ajustes cuando los precios de transferencia se desvían de este principio”. (p 143).

De manera que el Principio de plena competencia plantea que los precios pactados en transacciones entre partes relacionadas no deben diferir de aquellos pactados en transacciones entre partes independientes. Al efectuar el análisis de comparabilidad, deben considerarse cinco factores determinantes, los cuales son: características de los servicios o bienes transferidos, análisis funcional de la empresa, cláusulas contractuales establecidas en las transacciones, circunstancias económicas del mercado y estrategias mercantiles desarrolladas.

A este respecto la ley dispone que en el caso de bienes inmateriales, tal es el caso de los activos intangibles, deberá considerarse las características asociadas a la forma de la transacción (licencia o venta), la duración, el grado de protección y los beneficios previsibles por el uso del derecho de propiedad.

Por otra parte, el análisis funcional de las compañías comparables constituye la base para la determinación de la metodología que proporcionara la medida más confiable en el análisis de los precios pagados o cobrados en operaciones entre partes vinculadas y su objetivo está asociado a identificar y analizar los riesgos, funciones y activos utilizados por cada una de las partes que participan en la transacciones sujetas a análisis de precios de transferencia. En este análisis, deberán considerarse aspectos como el diseño, fabricación, investigación, desarrollo, servicios, compra transporte, financiamiento y dirección. Adicionalmente, se establecerá la relevancia económica de estas funciones en términos de frecuencia, naturaleza y valor para las transacciones estudiadas.

Adicionalmente debe considerarse, la división de responsabilidades, riesgos y beneficios establecidos en los contratos establecidos implícita y explícitamente entre

las partes, para evaluar el grado de comparabilidad de las transacciones. En el caso de las circunstancias económicas a tomar en cuenta, se encuentran, la comparación entre los mercados, la locación geográfica, competencia, posición de la empresa en el ciclo de producción, regulaciones gubernamentales, costos de producción y de transporte, nivel de mercado y fecha de ocurrencia de las transacciones.

Las estrategias de negocios constituyen aspectos como diversificación, impacto de los cambios políticos, leyes laborales, estrategias de penetración y expansión de mercados y otros aspectos que inciden en el negocio en marcha.

Es por ello que en algunas circunstancias, será posible identificar y separar una transacción, con lo cual será posible comparar las condiciones transacción por transacción, sin embargo en ciertas ocasiones donde se deberá evaluar la transacción en todo su conjunto, ya que la operación en la cual se realiza se produce de manera continua, tal es el caso del derecho de uso de activos intangibles.

La Ley de Impuesto Sobre La Renta, refleja los métodos a considerar para evaluar la aplicación de los precios de transferencia de acuerdo al principio de plena competencia entre partes vinculadas, en virtud de lo cual, los métodos establecidos consisten en los siguientes:

Método de Precio Comparable no controlado: este método es compatible en los casos de operaciones de compraventa de bienes sobre los cuales existen precios en mercados nacionales o internacionales y con prestaciones de servicios poco complejas. Este análisis permite obtener un precio medio para bienes idénticos o

comparables y puede aplicarse cuando la empresa exporta productos o servicios a compañías relacionadas y a terceros independientes.

Método del precio de reventa: es aplicable, mayormente en el caso de transacciones de distribución, comercialización y reventa de bienes que no han sufrido modificación considerable. Básicamente consiste en sustraerle al precio de reventa, los impuestos o tributos, comisiones y márgenes de utilidad. Permite conocer el precio al cual la empresa revende a un tercero no relacionado.

Método del Costo Adicionado: este es compatible con operaciones de manufactura, fabricación o ensamblaje de bienes a los cuales no se les adiciona intangibles valiosos o donde se proporcionan servicios que agregan bajo riesgo una operación principal. En este caso el precio es determinado adicionándole a los costos de producción o venta, los tributos de exportación y el margen de utilidad.

Método de división de beneficios: este método permite comparar operaciones complejas en las cuales existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran muy vinculadas y no permiten la individualización de cada una de ellas. Es así como el análisis consiste en asignarle utilidad de operaciones obtenidas por partes vinculadas, en la misma proporción en que hubiese sido asignado entre partes independientes.

Método del margen neto transaccional: este método compatibiliza con operaciones en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por partes muy vinculadas, de manera que no pueda identificarse los márgenes brutos de las

operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción.

Ahora bien, para la selección del método más adecuado, el sujeto pasivo tiene la obligación de escoger el que más se adecúe a la operación examinada con las características funcionales que presenta la parte vinculada, teniendo en cuenta que el mejor método será aquel que de mayor disponibilidad y confiabilidad de Información, analice las condiciones de mercado y requiera el menor número de ajustes.

Una vez vistos los métodos establecidos en la norma local, cabe destacar que la OCDE establece que el tratamiento de los intangibles, puede efectuarse mediante un enfoque de valoración del intangible de acuerdo al mercado, el cual consiste en encontrar en el mercado un intangible similar; en todas sus condiciones, al que estamos analizando y comparar sus precios, el enfoque de acuerdo a los costos de desarrollo, la cual consiste en determinar el valor del intangible en base a los costos que fueron necesarios para su desarrollo y el enfoque de acuerdo a los ingresos futuros o flujos de efectivo descontados en el cual se asigna un valor a un intangible de acuerdo a los rendimientos que se esperan obtener en el futuro.

Otro aspecto relevante, es la definición de propiedad económica y propiedad legal señalada en las Directrices de la OCDE, donde se señala que desde un punto de vista económico, el propietario económico es la entidad que ha contribuido al valor de un intangible y también ha asumido los riesgos asociados con el desarrollo del mismo. Lo anterior significa que contar con el título legal del intangible no necesariamente implica que la entidad tenga el valor de dicho intangible.

En este sentido, podemos evidenciar que tanto la valoración establecida por la Ley de Impuesto sobre la Renta como la perspectiva establecida por las directrices de la OCDE, consideran un mayor número de atributos para la valoración de los activos intangibles que simplemente el valor establecido mediante reconocimiento contable en los Estados Financieros, ya que establecen factores como valores de mercado, erogaciones asociadas a desarrollo y también la expectativa de cobro futuro de regalías, con lo cual, resulta evidente que existe cierta vinculación en cuanto al valor contable establecido en la norma Internacional de Contabilidad, como un primer factor a considerar, mas no es el único aspecto a tomar en cuenta en la valoración requerida a efectos fiscales en materia de precios de transferencia.

### Cuadro N° 3

#### Lineamientos de Precios de Transferencia para valoración de activos intangibles (Cesión de uso de marcas)

**Establecer lineamientos relacionados con la utilización del análisis de precios de transferencia en operaciones con activos intangibles, específicamente por la cesión de uso de marcas, pactadas entre compañías productoras de neumáticos venezolanas con vinculadas en el exterior.**

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
<p>La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en su Guía de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales proporciona definiciones más claras y lineamientos para establecer condiciones de mercado por el uso o la enajenación de intangibles. En este sentido, analizando a los intangibles desde un punto de vista del análisis económico requiere de un mayor alcance del análisis considerando la cadena de suministro, sustitutos, opciones realmente disponibles, etc., sin embargo también da un mayor grado de flexibilidad en un análisis de precios de transferencia, así como en la planeación y gestión de intangibles de empresas multinacionales.</p>	<p><b>Edgardo Ferre Olive. (2002). (Secretario en el Instituto de las finanzas Publicas Argentinas):</b> La aplicación del principio de mercado abierto a la transferencia de bienes intangibles suele resultar de difícil utilización por la falta de operaciones comparables o empresas comparables. Incluso operaciones entre empresas controladas probablemente no se estructuran igual que empresas no controladas y no siempre por razones de evasión fiscal.</p> <p>Para los fines de la comparabilidad deberían ser consideradas las perspectivas del cedente y del cesionario de los intangibles. En el primer caso sería el precio al cual una empresa no controlada</p>	<p>Los principales lineamientos a considerar para la aplicación de la metodología de precios de transferencia y en particular en el caso de transacciones por cesión de uso de marcas, debe estar fundamentado en los aspectos necesarios para efectuar un estudio de precios de transferencia que soporte la determinación de los precios bajo un resultado arm's length.</p> <p>El estudio provee una descripción del área funcional de la Compañía, incluyendo sus antecedentes, estructura, activos y riesgos. Así mismo identifica las operaciones con sus partes vinculadas del exterior según la información recibida de la Gerencia y se detalla el análisis de sus precios de transferencia comparándolos con operaciones de partes independientes, de acuerdo con lo contemplado en el Título VII, Capítulo III de la Ley de Impuesto sobre la Renta.</p>

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
<p>La trascendencia de los precios de transferencia establecida en las directrices de la OCDE, buscan abordar el tema sin que ello represente un cambio en la forma de hacer negocios o una limitación en el comercio internacional a favor o en detrimento de los actores económicos actuantes, como las Administraciones Tributarias involucradas.</p> <p>(Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2003). 60 años de la Imposición a la Renta en Venezuela. P.622).</p>	<p>cedería el uso del bien y para el otro caso sería el precio que una empresa no controlada estaría dispuesta a pagar en función de la utilidad que esperara obtener.</p> <p><b>Kelvin King (2013). (Socio fundador de Valuation Consulting):</b> En general, para la persona que determina el valor de los activos intangibles, calcular el valor de dichos activos no representa una tarea difícil cuando éstos han sido protegidos oficialmente por marcas, patentes o derecho de autor. Lo anterior no se aplica a los activos intangibles como los conocimientos</p>	

Teoría	Opinión de Expertos (as)	Análisis de la Autora
	<p>técnicos (entre los que figuran el talento, las habilidades y la los sistemas y métodos de formación, los procesos técnicos, las listas de clientes, las redes de distribución, etcétera. Estos activos pueden ser igualmente valiosos pero más difíciles de identificar desde el punto de vista de los beneficios y las utilidades que generan. Por lo que respecta a muchos activos intangibles, los juristas especializados en propiedad intelectual y los contadores de la empresa deben llevar a cabo conjuntamente un análisis inicial pormenorizado y serio.</p>	

**Fuente: Valdivieso, J (2015)**

## *Análisis*

Los lineamientos estratégicos constituyen una herramienta que permite la obtención de soluciones a problemáticas que afectan a las gerencias y desarrollo de las organizaciones. De esta forma, Francés, A. (2001), plantea que los lineamientos estratégicos “son los postulados fundamentales que plasman los principales aspectos de la estrategia de una empresa u organización de acuerdo con prácticas generalmente establecidas”. (p.18).

De esta forma, los principales, lineamientos estratégicos a desarrollar para la utilización del análisis de precios de transferencia en operaciones con activos intangibles pactadas entre compañías productoras de neumáticos con vinculadas en el exterior debe estar estructurado de la siguiente manera:

Elaborar el análisis funcional de la empresa de neumáticos, el cual deberá ser enfocado desde análisis de las operaciones que realiza la empresa ubicada en Venezuela y las empresas que participan en las operaciones intercompañía, se identifican y analizan las funciones desarrolladas, activos utilizados, riesgos asumidos, términos contractuales, condiciones económicas, control de calidad, marketing, desarrollo e investigación industrial, control y servicios financieros y de administración, servicios técnicos prestados, transporte y depósitos de productos, procesamiento informático y mantenimiento general, para cada una de las actividades participantes de las operaciones, así como también la vinculación que existe entre ellas.

Se podría comenzar la descripción de esta etapa, con información sobre la empresa y sus vinculadas, deberían considerarse los nombres o razones sociales, bajo

las leyes de que está constituida cada una, el domicilio fiscal y el porcentaje de capital social que tiene una sobre la otra. En este apartado se analizarían las funciones operativas que tiene la empresa productora de neumáticos situada en Venezuela, es decir cuál es el objetivo central de su operación y los modos de llevarlo a cabo, la manera de trabajar y la forma en que interactúa con la del exterior, se podría realizar a través del diagrama de proceso que utiliza la empresa. También se considera la nómina de empleados, y el área al cual pertenecen, detallando en forma breve y clara las tareas que realiza cada uno y la categoría. Consecuentemente se describen los bienes de uso de la empresa y su valuación neta (considerando el desgaste que sufren), de acuerdo al Balance General correspondiente al último ejercicio. Es importante acotar que no es suficiente confiar en su totalidad en la información contenida al respecto de la valoración de la marca y el gasto por regalías de los Estados Financieros de la compañía de neumáticos, ya que existen estándares contables en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 y N° 18, que difieren con respecto a la valoración justa del mercado y pueden crear diferencias significativas.

Adicionalmente debe considerarse el tema de los riesgos, a la luz del cambio en las regulaciones, la determinación del motivo por el cual una parte soporta un riesgo debe considerarse de acuerdo con los términos contractuales, a menos que el contrato sea ejecutado después que el impacto del riesgo es conocido o estimado. Un aspecto relevante a considerar en el caso Venezuela es el riesgo añadido por la situación del sistema financiero y cambiario. En la actualidad, cualquier empresa venezolana tiene niveles altos de riesgo, pues usualmente el pago de materias primas, servicios y regalías son adquiridas de proveedores del exterior en moneda extranjera, lo cual implica un riesgo de posibles variaciones en el tipo de cambio y la dificultad de cancelación de las deudas por el control cambiario.

Incluir procedimientos que mejoren el análisis de los factores que inciden en la selección de comparables y de los métodos aplicables para la determinación de los precios de transferencia en los casos de pago de regalías por la cesión de uso de activos intangibles en empresas seleccionadas del ramo de fabricación de neumáticos. Todo esto con miras a que la evaluación de los hechos y las circunstancias, provea la más confiable medida de un resultado arm's length.

Cabe destacar que en la guía elaborada en torno a bienes intangibles y servicios intra-grupo establecido en las directrices de la OCDE, establece básicamente que para el caso de marcas y su licenciamiento, existe preferencia por el uso del método de precio de mercado no controlado, sin embargo en aquellos casos en los cuales resulte muy difícil encontrar transacciones comparables, se entenderá más adecuado el método de división de beneficios.

En este sentido, los principales factores que determinan la confiabilidad son el grado de comparabilidad entre las entidades vinculadas y operaciones o empresas comparables y la calidad de la información y la validez de los supuestos empleados en el análisis. Es por ello que para identificar comparables en el caso de la cancelación de regalías por el uso de marcas, como en su mayoría las compañías no suelen efectuar cancelaciones de esta índole a terceros independientes, es necesario efectuar indagaciones en información pública disponible sobre transacciones comparables de compañías con características similares.

Cabe destacar que una vez encontradas las transacciones comparables, se procederá a la selección del método aplicable. En este sentido, la Ley de Impuesto sobre la Renta le otorga prioridad a la aplicación del método del precio comparable

no controlado, para la determinación de la razonabilidad del precio pactado entre partes vinculadas, inclusive por el pago de regalías por el uso de marcas, por lo cual resulta necesario establecer que la tasa pactada en el contrato celebrado entre la empresa venezolana productora de neumáticos y su parte vinculada del exterior sea consistente con la tasa efectiva de pago determinada. En este sentido, se evalúa si la tasa efectiva del pago por regalías se encuentra dentro del rango esperado, a través de la herramienta estadística conocida como rango intercuartil, por cuanto proporciona una base más conservadora para la comparación que el rango total, toda vez que representara el porcentaje medio de los rendimientos a observar entre las compañías comparables.

Una vez efectuado este análisis, de encontrarse los valores dentro de los rangos establecidos, se podría afirmar que dichos precios no representan una contingencia fiscal para la compañía; sin embargo, en caso contrario, la Administración Tributaria podría interpretar la pérdida o ausencia de tributación y en este caso, deberá efectuarse un ajuste a la base gravable.

En este sentido, es importante que las empresas que mantienen operaciones por pago de regalías efectúen los ajustes pertinentes en las tasas pactadas en la cesión de uso de marcas en los términos contractuales, que permitan una adecuada distribución de los beneficios cancelados a sus partes vinculadas dentro de los términos del principio de plena competencia y que no constituya una merma en la carga impositiva de ninguna de las partes actuantes en las transacciones.

## **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 los resultados obtenidos mediante la aplicación de la matriz de análisis de contenido, orientados al análisis del sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 en concordancia con lineamientos relacionados con la utilización del análisis de precios de transferencia en operaciones con activos intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca, pactadas entre compañías productoras de neumáticos venezolanas con vinculadas en el exterior.

### **Conclusiones**

Los precios de transferencia constituyen un tema bastante complicado, basado en la dificultad de obtener algunos aspectos necesarios para la aplicación de la metodología, como son la obtención de precios y márgenes de utilidad comparables. Aunado a ello, se debe señalar que los precios de transferencia se consideran un problema de soberanía fiscal, que se basan en la intención de cada Estado independiente de no mermar parte de su recaudación, causada por el grupo multinacional o transnacional en su territorio.

Los activos intangibles están representados por bienes y derechos identificables y sin sustancia física, que son capaces de generar beneficios económicos futuros al hacer posible utilizar o explotar un bien, reducir costos de

operación o mejorar la calidad o aceptación de un producto o permitir la explotación de bienes del dominio público o la prestación de un servicio público concesionado.

Ahora bien, debido a la naturaleza y las dificultades prácticas que conlleva la determinación del valor de los activos intangibles, es común que no se encuentren registrados en los estados financieros de las compañías por las disposiciones contenidas en la Norma Internacional de Contabilidad N°38, lo cual generará asimetrías importantes entre el valor de mercado de tales entidades y su valor contable. En este sentido, cualquier bien que no cumpla las características anteriores, se considerará como gasto del ejercicio, excepto si la forma de adquisición o generación interna es a través de una combinación de negocios en cuyo caso, debe formar parte del Fondo de Comercio.

La marca constituye un distintivo de identificación del producto fabricado en forma de nombre, logotipo, entre otros y constituye un activo intangible de comercialización por lo cual, su valoración está directamente relacionada con el producto de la compañía, siendo su valor cero en el momento de su introducción en el mercado y alcanzando un valor constante con el transcurrir del tiempo. No obstante, adicional al valor que pudiera ser reconocido contablemente, existe un valor inherente al desarrollo de la propia empresa como consecuencia de su reputación y el posicionamiento en el mercado local e internacional, el cual no forma parte del activo intangible reconocido y que en el momento de traspasar o vender la empresa o la marca, se pondrá en manifiesto porque su valor será superior al valor del conjunto de activos y pasivos reflejados en el balance.

El acuerdo de licencia por cesión de uso, supone el pago de una regalía para obtener ciertos derechos sobre los bienes o activos intangibles, que tiene la naturaleza de periódico y está fijado de conformidad con la producción, las ventas o, en algunas ocasiones, en base a las utilidades o beneficios de quien los usa. Con lo cual la valoración contable del activo intangible, específicamente de las marcas, en caso de aplicar, representa un factor básico en la determinación del porcentaje asociado al cobro de la regalía.

Ahora bien, desde dicha perspectiva contable, los precios de transferencia de las operaciones entre compañías multinacionales o transnacionales, se orientan hacia la determinación monetaria de un bien o servicio, en cuyo caso para la empresa que lo suministre se asocia a un ingreso y un costo para la empresa que lo recibe. Tal es el caso de los activos intangibles por la cesión de uso de las marcas, en el caso de la empresa productora de neumáticos domiciliada en Venezuela, en cuyo caso, la empresa matriz poseedora de la marca, como sujeto transferente, registrara en sus estados Financieros, ingresos de carácter ordinarios por el uso del activo por cuenta de un tercero, mientras que las empresas vinculadas efectuaran el registro en su contabilidad del costo asociado al valor asignado por el uso del activo intangible.

Desde la perspectiva fiscal venezolana, no sólo la existencia del intangible puede necesitar un análisis especial, sino también la valoración del mismo, habida cuenta de la dificultad de aplicación de los métodos de determinación de precios de transferencia: precio Comparable no controlado, precio de reventa, costo adicionado, división de beneficios y margen neto transaccional. En este sentido, para la selección del método más adecuado, el sujeto pasivo tiene la obligación de escoger el que más se adecúe a la operación examinada con las características funcionales que presenta la parte vinculada, teniendo en cuenta que el mejor método será aquel que de mayor

disponibilidad y confiabilidad de información, analice las condiciones de mercado y requiera el menor número de ajustes.

Lo anterior se genera en virtud de que los resultados obtenidos mediante la utilización de los diferentes métodos pueden ser muy distintos y la elección errónea puede conducir a un ajuste por parte de la autoridad fiscal. Sin embargo es menester recalcar que la Ley venezolana, le otorga prioridad a la aplicación del método de precio comparable no controlado.

Es importante destacar, una vez evaluadas todas las connotaciones establecidas en la Norma Internacional de Contabilidad N°38 y en la Ley de Impuesto sobre la Renta, que no es aplicable directamente en materia de precios de transferencia todos los mecanismos de identificación y valoración de intangibles generados en el ámbito contable o financiero, aun cuando representan un valor de reconocimiento inicial, ya que es preciso la realización de un análisis específico sobre cada caso para la determinación de la existencia de un intangible que esté afectado por una transacción susceptible a ser considerada en el análisis de precios de transferencia. Así, pueden existir intangibles a efectos de precios de transferencia no contabilizados, pero que puedan ser objeto de valoración en material de precios de transferencia.

En este sentido, se puede concluir que no se puede desconocer la situación contable de los activos intangibles en un análisis de esta naturaleza fiscal, ya que en el caso específico del sistema de valoración establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N°38, aun cuando, no proporciona un resultado valorado en condiciones de libre competencia, en sí, cuando las operaciones tienen por objeto o incorporan en

alguna medida bienes intangibles, específicamente por la cesión de uso de la marca, en las empresas productoras de neumáticos en el Municipio Valencia estado Carabobo, la simple posibilidad de que determinados activos no estén contabilizados, dificulta el análisis a efectos de precios de transferencia por que el reconocimiento contable, constituye una valor inicial para la determinación de los precios de las transacciones.

### **Recomendaciones**

- A la compañías que deban efectuar análisis en materia de precios de transferencia, que deben realizar un estudio a la medida de la empresa y de las operaciones. Evitar las caracterizaciones generales, análisis económicos globales y documentación que no cumpla con todos los deberes formales.
- Revisar con sus asesores fiscales las tendencias del tema.
- Documentar las transacciones entre vinculadas como si lo hiciera con un tercero. Es muy importante utilizar contratos y hacer comunicaciones formales en la toma de decisiones.
- A la Administración Tributaria, promover estudios e investigaciones en materia de Precios de Transferencias, a los fines desarrollar conocimientos, con el objeto de poder prestar asesoría a los sujetos pasivos que requieran valorar sus operaciones con activos intangibles.

- Utilizar la presente investigación como estudio de referencia, para nuevas investigaciones.

## LISTA DE REFERENCIAS

- Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación**. 5ta Edición. Editorial Espíteme. Caracas.
- Asociación Venezolana de Derecho Tributario (2003). **60 años del Impuesto sobre la Renta**. Editado por la Asociación Venezolana de Derecho Tributario AVDT
- Asociación Venezolana de Derecho Tributario (2013). **70 años del Impuesto sobre la Renta**. Tomo II. Editado por la Asociación Venezolana de Derecho Tributario AVDT
- Avantto, L. (2013). Precios de Transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la gestión tributaria en empresas de Grupo Telefónica del Perú. Trabajo de Grado no publicado. Universidad San Martín de Porres.
- Benítez, L. (2006). **La Armonización de las normas de precios de transferencia en la Comunidad Andina**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas.
- Cabrera N. (2003), **Lineamientos metodológicos, trabajos de investigación**. 12A Edición, Editorial Gedisa Mexicana, Ciudad de México.
- Cisneros G. (2003). **Diccionario de frases y aforismos latinos**. Institutos de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Código Orgánico Tributario (2001). **Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela 6.152**. Noviembre 18, 2014. Caracas.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela 36.860**. Diciembre 30, 1999. Caracas

Coordinación Académica ICDDT (2006). **Estudios de Derecho Internacional Tributario. Los Convenios de doble Imposición**. Legis Editores, Colombia.

Cosin Ochaita R. (2006). **Fiscalidad de los precios de transferencia**. Editorial CISS, C.A., España.

Ferre E, Groppoli A, Maldonado A. (2002). **Fiscalidad Internacional - Precios de Transferencia en el Mercosur**. Editorial Iefpa, Argentina.

Frances A. (2001). **Estrategias para la Empresa en América Latina**. Ediciones IESA, Caracas.

Galán E, Carbajo F. (2011). **Marcas y Distribución Comercial**. Ediciones Universidad de Salamanca, España.

Gutiérrez, M. (2009). **Valoración de los Activos Intangibles en las Empresas Tecnológicas del Estado Mérida**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad de los Andes. Mérida.

Hamaekers, Hubert (2001). **Precios de Transferencia Historia, evolución y perspectivas. Fiscalidad Internacional**. Centro de estudios Financieros. Madrid España.

Hernández, R (2000). **Metodología de la Investigación**. México. Editorial Mc Graw Hill.

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

International Accounting Standards Board – IASB **Norma Internacional de Contabilidad n° 38 (NIC 38)**, [www.iasb.org.uk](http://www.iasb.org.uk)

Ley de Propiedad Intelectual (1956). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela 25.227**. Diciembre 10, 1956. Caracas.

Ley de Impuesto sobre la Renta (2014). **Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela 6.152**. Noviembre 18, 2014. Caracas.

Martínez, Elena (2007). **Guía Práctica Tipos de Investigaciones**. Cátedra de Metodología de la Investigación, Universidad Metropolitana. Caracas.

Méndez, C. (2008). **Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales**. Editorial Limusa. México.

Organización Mundial Para la Propiedad Intelectual – OMPI (2003) **El Valor de la propiedad intelectual, los activos Intangibles y la reputación**, [http://www.wipo.int/sme/es/documents/value\\_ip\\_intangible\\_assets.htm](http://www.wipo.int/sme/es/documents/value_ip_intangible_assets.htm). Consulta: 2015, Enero 13.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico – OCDE (1995) **Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales**, [www.oecd.org](http://www.oecd.org). Consulta: 2015, Enero 28.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico – OCDE (2010) **Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales**, [www.oecd.org](http://www.oecd.org). Consulta: 2015, Enero 28.

PricewaterhouseCoopers - PWC (2011) Boletín de Consultoría Gerencial. Marcas: Un valor Creciente, <http://www.pwc.com/ve/>. Consulta: 2015, Mayo 25.

Rangel D. (1992). **Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual**. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México. México.

Sabino C. (2000). **El Proceso de Investigación**. Editorial Panapo, Caracas Venezuela.

Sanmiguel E. (2005). **Diccionario de Derecho Tributario 1ra edición**. Lizcalibros, C.A. Caracas, Venezuela.

Torres, V. (2010). Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales. **Boletín Mexicano de Derecho Comparado**, vol. XLIII, núm. 128, México.

Witker, Jorge (1995). **La investigación jurídica**, 1º Edición, Editorial Mc Graw-Hill. México.