

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

**OPTIMIZAR EL TIEMPO DE RESPUESTA EN PRECIOS DE
TRANSFERENCIA EN LA FIRMA PWC EN VALENCIA EDO CARABOBO**

Autora: Blanco Berenguer, Cristina Victoria.

CI: 26.011.306.

Tutora: Nohelia Durán.

San Diego, abril de 2020

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

**OPTIMIZAR EL TIEMPO DE RESPUESTA EN PRECIOS DE
TRANSFERENCIA EN LA FIRMA PWC EN VALENCIA EDO CARABOBO**

Trabajo de Grado para optar al título de Contaduría Pública

Autora: Blanco Berenguer, Cristina Victoria.

CI: 26.011.306.

Tutora: Nohelia Durán.



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ



**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
COORDINACIÓN DE PASANTÍAS Y TRABAJO DE GRADO**

ACTA N°00074-1-2020

San Diego, 23 de junio del 2020

Ciudadana

CRISTINA VICTORIA, BLANCO BERENGUE

C.I. 26.011.306

Cumplo con informarle que la Comisión de Trabajo de Grado de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad José Antonio Páez, acordó aprobar el Proyecto de Trabajo de Grado, presentado por usted titulado **“OPTIMIZAR EL TIEMPO DE RESPUESTA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA FIRMA PWC EN VALENCIA EDO CARABOBO”**; como requisito para optar al título de Licenciado de Contaduría Pública.

Sin otro particular, se suscribe de usted

Atentamente.

PLAN UNIVERSIDAD EN CASA

Dra. Patricia Díaz

Decana de la Facultad de Ciencias Sociales.

“Se Aprueba Proyecto (Anexo L) sin revisión Metodológica.”

“Una vez que cese el Plan Universidad en Casa, se firmará y sellará.”

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, Nohelia Durán, portador(a) de la cédula de identidad N° 7.135.386, en mi carácter de tutor del trabajo de grado presentado por el(la) ciudadano(a) Cristina Blanco, portador(a) de la cédula de identidad N° 26.011.306, titulado OPTIMIZAR EL TIEMPO DE RESPUESTA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA FIRMA PWC EN VALENCIA EDO CARABOBO, presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciado (a) en Contaduría Pública, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San Diego, a los _____ días del mes de _____ del año dos mil _____.

(Firma autógrafa)

Nombres y apellidos

N° de la Cédula de Identidad

ÍNDICE GENERAL

	pp.
RESUMEN INFORMATIVO	VII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA.....	3
1.1. Planteamiento del Problema.....	3
1.1.1. Formulación del Problema.....	5
1.2. Objetivos de la Investigación	5
1.3. Justificación de la Investigación.....	6
II MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes.....	7
2.2. Bases Teóricas	10
2.3. Definición de Términos Básicos.....	15
III MARCO METODOLÓGICO.....	17
3.1. Tipo y Diseño de la Investigación	17
3.2. Fases Metodológicas.....	18
Fase I: Diagnóstico de los principales problemas	19
Fase II: Determinación de las debilidades y fortalezas	20
Fase III: Diseño de propuesta de un mecanismo	20
IV RESULTADOS	21
4.1. Análisis de los Resultados	21
V LA PROPUESTA.....	37
5.1. Presentación de la Propuesta	37
5.2. Objetivos de la Propuesta	38
5.3. Justificación de la Propuesta.....	39
5.4. Factibilidad de la Propuesta.....	40

5.4. Desarrollo de la Propuesta.....	41
CONCLUSIONES	47
RECOMENDACIONES.....	49
REFERENCIAS.....	51

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado está dedicado primeramente a Dios, por sobre todas las cosas siempre bendecirme y darme la oportunidad de materializar mis sueños y poder disfrutar de mis alegrías con mis seres queridos.

A mis padres, María Victoria y Guillermo, por ser siempre mi pilar, mi apoyo y mis ganas de ser mejor persona cada día, por estar a mi lado de manera incondicional, por haberme inculcado la educación en mi vida y hacerme una mujer de bien, con valores y mucha disciplina.

A mi hermana, Diana Carolina, por hacerme saber que siempre todo va a estar bien, sin importar las adversidades. Mi calma es gracias a ti.

A mi prima, María Gabriela, por apoyarme y ayudarme en todo momento, a contribuir con la realización de mi trabajo de grado sin importar la distancia, por preocuparte y siempre estar pendiente de mí. Es una bendición tenerte en mi vida.

A mis amigos de la universidad, por estar presentes en todo momento y ser cómplices de mi risa durante toda la carrera.

Cristina Blanco

AGRADECIMIENTOS

Por el presente trabajo de grado quiero agradecer ante todo a Dios, por regalarme cada amanecer lleno de salud y optimismo para cumplir esta meta de manera exitosa.

A la universidad José Antonio Paéz, por habernos dado la oportunidad de pertenecer a esta casa de estudio.

A los profesores, por brindarnos sus conocimientos durante toda la carrera.

A mi tutora, Lcda. Nohelia Durán, por haber formado parte de mi última etapa como alumna, por brindarnos sus conocimientos. Me deja muchos aprendizajes, sobre todo que, mientras más nos exigen, más podemos. Le agradezco enormemente por haber reforzado la ética en nosotros, Venezuela necesita personas así de correctas.

A mi familia, que estuvo presente en todo momento brindándome su apoyo incondicional y consejos de vida.

A todas aquellas personas, que de una u otra forma contribuyeron con este trabajo y ahora son testigos de este logro.

Cristina Blanco

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA

**OPTIMIZAR EL TIEMPO DE RESPUESTA EN PRECIOS DE
TRANSFERENCIA EN LA FIRMA PWC EN VALENCIA EDO CARABOBO**

Autora: Cristina Victoria Blanco Berenguer

Tutora: Nohelia Durán

Fecha: abril 2020

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal diseñar un mecanismo para optimizar el tiempo de respuesta en la firma PwC, el estudio estuvo enmarcado en un proyecto factible, la relevancia de esta investigación fue obtener una mayor eficiencia como staff, mejorando el tiempo de respuesta en los estudios, debido a que se propuso la solución a la problemática que se presenta actualmente en la firma objeto de estudio, la cual es el retardo en el tiempo de entrega de los estudios, fundamentándose en una investigación de nivel descriptivo. La población y muestra quedó integrada para seis personas del área de precios de transferencia, quienes son los encargados de evaluar las transacciones de cada cliente de acuerdo con su método correspondiente. Se utilizó como técnica de recolección de datos, la encuesta, la cual se aplicó al equipo de precios de transferencia. Este análisis se supervisa por expertos en la materia, después de haber aplicado las técnicas e instrumentos para recolectar la información, se procedió a realizar un análisis donde se interpretaron los datos obtenidos, en los que se concluyeron que se podrá realizar la propuesta anteriormente mencionada generando resultados óptimos y eficaces para el tiempo de entrega según la planificación que demande cada cliente, en donde se crearon ciertos parámetros que comprometen al cliente de suministrar información a tiempo y al staff de responder con eficacia en el lapso establecido, para el logro de la optimización del tiempo de respuesta aún con las situaciones irregulares que se pudieran presentar en la temporada.

Descriptor: precios de transferencia, partes vinculadas, tributos

INTRODUCCIÓN

Debido al desarrollo a nivel mundial de las empresas multinacionales, se han incrementado significativamente las transacciones comerciales. Este es el origen de precios de transferencia, donde su finalidad es hacer cumplir con lo establecido por la administración tributaria y buscar defender la recaudación de la misma. En la firma PwC Valencia, el staff encargado del área de precios de transferencia ha sufrido muchos cambios a nivel tributario y situaciones exógenas, que ha traído como consecuencia la demora en el cumplimiento de los estudios de precios de transferencia.

En la presente investigación se hizo un estudio con el propósito de optimizar el tiempo de respuesta de la firma en materia tributaria, específicamente en el área de precios de transferencia, donde la finalidad es lograr un mecanismo que permita obtener mejores resultados para cada temporada, diseñando una planificación con medida de tiempo para cada estudio y declaración a ejecutar, de acuerdo a la demanda que conlleva cada cliente

Las funciones del administrador son herramientas sumamente importantes para llevar a cabo la investigación, donde se implementaron para realizar un análisis completo en la planeación, organización, dirección y control del staff, donde se detectó el origen de las debilidades en el área de precios de transferencia. Desde esta perspectiva, la investigación tiene como objetivo general proponer la optimización de tiempo de respuesta sobre cambios de materia tributaria específicamente en precios de transferencia en la firma PwC. El estudio se desarrolló bajo la modalidad de proyecto factible, con diseño de campo y se estructura en los siguientes capítulos:

Capítulo I: este representó el problema, en el cual se describió la problemática a desarrollar, sus objetivos a alcanzar y la justificación, donde se detalló la importancia de la investigación y la razón por la cual se quiso llevar a cabo el estudio.

Capítulo II: establecido por el marco teórico, donde se llevaron a cabo los antecedentes de la investigación, en los cuales se buscó relación con respecto al estudio, seguidamente se presentó su fundamentación teórica y los términos básicos de la investigación, los cuales son usados en precios de transferencia.

Capítulo III: corresponde al marco metodológico en el que se describió la naturaleza de la investigación, el tipo, nivel y diseño, población y muestra, además de las técnicas e instrumentos de recolección de datos y análisis e interpretación de estos.

Capítulo IV: hace referencia a los resultados obtenidos de acuerdo con la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, los cuales fueron graficados, interpretados y analizados, proporcionando el desarrollo de las fases metodológicas que permitieron lograr los objetivos específicos establecidos para desarrollar el presente trabajo de grado

Capítulo V: corresponde a la propuesta, la cual consiste en diseñar funciones administrativas y tecnológicas para ampliar los servicios del departamento de precios de transferencia de la firma PwC.

Para tal efecto, las Conclusiones y Recomendaciones, que tuvo el autor en la presente investigación, así como las Referencias bibliográficas y electrónicas de donde se obtuvo la información.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Durante el siglo XX se ha desarrollado un avance significativo en las empresas multinacionales. Los primeros indicios se dieron en Gran Bretaña, aproximadamente en 1915, seguido por Estados Unidos que adoptó en 1917 en su legislación impositiva, precios de transferencia, donde la finalidad fue desarrollar estrategias para que las empresas internacionales aumentaran beneficios y minimizaran riesgos. En el año 1961 se creó la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) donde se elaboró una serie de directrices sobre precios de transferencia y empresas multinacionales, con la finalidad de proporcionar una guía para las administraciones tributarias evitando sufrir los riesgos de ajustes por fiscos. El fundamento más importante en las directrices es el principio de plena competencia (*Arm's Length*).

La mayoría de los países desarrollados y subdesarrollados, han adoptado los lineamientos de la OCDE para trabajar con precios de transferencia. En Latinoamérica, además de Chile, Argentina, Colombia, Brasil, Perú, México, Uruguay y Venezuela, han adaptado estos lineamientos en sus leyes nacionales para proteger a la administración tributaria, generando una gran evolución y control en materia tributaria.

En Venezuela, las empresas multinacionales están obligadas a cumplir una serie de leyes y normativas, de acuerdo con lo establecido por la ley de Impuesto Sobre la Renta (ISLR), por lo que las firmas de consultoría ofrecen sus servicios para asesorar a sus clientes de acuerdo con su declaración anual de ganancias o enriquecimientos obtenidos durante el año fiscal. En el área de impuestos, específicamente en la rama

de Precios de Transferencia, la Ley de ISLR se trabaja en conjunto a lo establecido con los Lineamientos de la OCDE. Precios de Transferencia, como su nombre lo indica, son los precios que pactan dos entidades vinculadas entre sí al momento de transferir bienes y/o servicios entre ambas

Es decir, son los montos en los cuáles una entidad compra o vende productos, bienes y/o servicios a otra entidad la cual forme parte de su mismo grupo económico.

Se entiende por parte vinculada, la entidad que tenga dirección, control o capital sobre otra entidad, o cuando participen de manera directa o indirectamente, según la LISLR. Partiendo de allí, los contribuyentes que realicen estas operaciones están obligados a declarar sus costos, ingresos y deducciones, considerando los montos utilizados en las transacciones.

De acuerdo con los lineamientos de la OCDE, estas transacciones deben estar basadas en cuanto al principio de plena competencia (*Arm's Length*), donde su objetivo es tratar a los miembros del grupo multinacional como si operaran con entidades independientes. Se entiende que en las negociaciones desarrolladas por entidades vinculadas no existen los mismos incentivos comerciales y económicos, no obstante, para fines de la administración fiscal, precios de transferencia tiene una importancia significativa.

Partiendo del objeto que emplee cada empresa, se evaluarán las transacciones realizadas y será seleccionado cualquiera de los cinco métodos establecidos en la LISLR y los lineamientos de la OCDE, donde se evaluarán las funciones, activos, riesgos, términos contractuales, características de bienes y servicios, y circunstancias económicas para

poder establecer qué comparable se utilizará, ya sea interno o externo, respetando siempre las dos condiciones entre las transacciones comparadas, las cuales se basan en que la diferencia entre una y otra no afecte materialmente al precio o al margen en el mercado libre, o ajustarse razonablemente para eliminar diferencias. En caso de que se realice un ajuste, este se imputará al ejercicio fiscal.

Debido a que el área tributaria en el país está en constantes cambios y/o reformas, se hace más engorroso el proceso que está pautado para una fecha determinada. Además de esto, se adicionan todas las irregularidades que se puedan presentar en el país, como puede ser, la falta de electricidad, servicio de internet y la rotación de personal durante un período de tiempo corto. Actualmente, Venezuela vive en una crisis constante y hay muchos factores que influyen al momento de realizar algún tipo de estudio o declaración.

La firma PwC Venezuela no está exenta a sufrir las irregularidades anteriormente mencionadas, esto trae como consecuencia una alteración en la planificación de trabajo pautada para cada temporada, específicamente en el área de Impuestos en Precios de Transferencia. Además de esto, es de gran importancia que el cliente suministre la información necesaria y entienda la relevancia de cumplir con los requerimientos que exige la ley en el lapso establecido, lo cual agrega una valiosa información para determinar si está obteniendo utilidad o pérdida en el ejercicio. El resultado de esta información servirá como base para realizar asesorías a la alta gerencia.

1.1.1. Formulación del Problema

¿Qué procedimiento debería aplicarse para optimizar el tiempo de respuesta en materia tributaria específicamente en precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo?

1.2. Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General

Proponer la optimización de tiempo de respuesta sobre cambios de materia tributaria específicamente en precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

1.2.2. Objetivos Específicos

Diagnosticar los principales problemas presentados en materia tributaria en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

Determinar las debilidades y fortalezas en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

Diseñar la propuesta de un mecanismo que facilite la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

1.3 Justificación de la Investigación

Partiendo de la problemática descrita anteriormente, el propósito de la misma es crear un mecanismo que facilite la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC debido a que por las situaciones irregulares que se presentan en la vida diaria del país, el staff pudiera atrasarse en cuanto a los estudios y declaraciones, además es de suma importancia explicarle al cliente la relevancia que debe darle a precios de transferencia, debido a que por no ser una rama que manejen todas las empresas sino solo las transnacionales, muchas personas desconocen el tema y por ende, no le dan la importancia en cuanto a la entrega puntual del cuestionario transaccional ni a la información completa que debe haber en cada documento.

La firma PwC no puede suponer ni llenar ningún tipo de información que no sea suministrada ni aprobada por el cliente. La realización de la declaración y el estudio de precios de transferencia es obligatoria en materia tributaria, según la LISLR. El beneficio que brindó el mecanismo que se implementó en la firma, le facilitó el trabajo a cada colaborador de acuerdo a su rango y además, se pudo identificar dónde estaban las debilidades del equipo, partiendo de allí se pudo organizar de acuerdo al cronograma planificado según las prioridades que conlleva cada empresa y su cierre fiscal.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

El presente capítulo es el pilar en todo proyecto de investigación, debido a que contiene la teoría que constituye las bases donde fueron sustentados todos los análisis hechos para solventar la problemática.

Bonell (2017) realizó una tesis doctoral llamada: **“Los Deberes de Documentación de las Operaciones Vinculadas”**. Presentado en la Universidad Complutense de Madrid, España. Memoria para optar al grado de Doctor en Derecho Financiero y Tributario. El trabajo de investigación señala que, de acuerdo con las directrices de la OCDE, en las operaciones con vinculadas se debe exigir la documentación de precios de transferencia, elaborar la descripción de las operaciones e incluir el motivo por el cual se han descartado otros métodos de valoración.

A partir de lo establecido con el antecedente anterior, la OCDE establece los lineamientos para la documentación de precios de transferencia, los mismos son adaptados de acuerdo con la Ley de cada país, en este caso, Venezuela se rige por la LISLR. En la misma se establece que, el primer método a evaluar debe ser el método del Precio Comparable No Controlado (CUP), y de acuerdo con el objeto social de la entidad y las transacciones que se hayan realizado, se determinará el método a evaluar. Para que una transacción sea comparable debe cumplir al menos con uno de los dos criterios establecidos en la LISLR. La investigación mencionada anteriormente, se relaciona al presente trabajo debido a que, el equipo de precios de transferencia se encarga de evaluar el método más conveniente para la entidad, además de asegurarse que la misma cumpla con toda la documentación exigida por la LISLR. Debido a esto, es sumamente importante que el cliente suministre la información necesaria a tiempo para poder cumplir en el lapso establecido con la Declaración Informativa de Precios de Transferencia y su respectivo Estudio, donde se indica el análisis funcional y económico de la entidad.

Por otra parte, Perez. (2017), realizó un trabajo titulado: **“Modelo de Planificación Estratégica Fiscal para empresa del sector eléctrico, ubicada en el Estado Carabobo”**. Presentado en la Universidad de Carabobo, Venezuela, para optar al título de Especialista en Gerencia Tributaria. La investigación tuvo como objetivo el cumplimiento de la obligación tributaria de la empresa Interamericana de Cables Venezuela, S.A. En la cual se expresa lo grave que puede llegar a ser el mal manejo de la planificación tributaria, debido a que, si no se cumple a cabalidad con lo exigido en la ley, la entidad puede sufrir consecuencias negativas. Del mismo modo, se debe contar con el personal calificado para elaborar los procedimientos exigidos de la mejor manera.

El antecedente anterior está vinculado a los procedimientos que realizan los colaboradores que trabajan en el área de precios de transferencia en la firma PwC, ya que tienen como responsabilidad la asesoría fiscal, donde deben dar confiabilidad y hacer cumplir con las leyes y normativas descritas por la administración tributaria, como por ejemplo, realizar la Declaración Informativa de Precios de Transferencia en la fecha correspondiente, cumplir con el principio de plena competencia (*Arm's Length*), escoger el método e indicador apropiado para el análisis de las transacciones, realizar su respectivo estudio, entre otros.

Asimismo, Pérez y Robles (2017), realizaron un trabajo llamado **“Estudio comparativo del régimen de Precios de Transferencia entre los países andinos de Venezuela, con respecto a la Erosión de la Base Gravable y el Traslado de los Beneficios (BEPS)”**. Presentado en la Universidad de Carabobo, Venezuela, para optar al título de Especialista en Gerencia Tributaria. El trabajo de investigación tuvo como finalidad analizar comparativamente el régimen de precios de transferencia de los países andinos y Venezuela, para brindar la información clave para el contribuyente y la administración tributaria, junto con la competencia del comercio internacional.

La carga global por exigir el cumplimiento de las obligaciones en materia fiscal, específicamente en el área de precios de transferencia ha aumentado sustancialmente por consecuencia de la iniciativa de la Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS), además es muy importante que la documentación de precios de

transferencia tenga relación con las demás informaciones disponibles en la administración tributaria.

Por tal motivo el referido trabajo sirvió como antecedente para aportar información acerca de uno de los puntos más importantes que se presenta en precios de transferencia, BEPS. A pesar de haber lagunas en la ley, los colaboradores de la firma PwC se encargan de que sus clientes declaren y paguen sus obligaciones correspondientes.

Sobre el tema, Navarro (2016), realizó una tesis doctoral titulada: **“Los ajustes transaccionales en la normativa sobre precios de transferencia”**. Presentada en la Universidad Carlos III de Madrid, España, para optar por el título de Doctorado en Derecho. Expresa que, de acuerdo a lo establecido por la OCDE cuando, en caso de que se pueda, se le realizarán ajustes a los comparables

En relación con el antecedente anterior, el ajuste que se considere realizar deberá mejorar la fiabilidad de los resultados, estos únicamente son apropiados en caso de que las diferencias afecten materialmente, además deberá hacerse siempre y cuando se dé continuidad a lo que se compara y su relación. La investigación nombrada anteriormente hace referencia con un punto muy común en la rutina de trabajo, el cual es realizar un ajuste medianamente exacto para que las empresas mantengan el principio de plena competencia y además de cumplirlo, se mantenga en equilibrio con sus comparables. También, se debe especificar la partida afectada por el ajuste.

Una de las investigaciones que sirvieron de apoyo referencial para el siguiente trabajo, fue la tesis de grado realizada por Álvarez y Bañez (2017), titulada: **“Análisis de las incidencias de los Precios de Transferencia en la Declaración del Impuesto sobre la Renta”**. Presentada en la Universidad de Carabobo, Venezuela, para optar al título de Licenciado en Ciencias Fiscales. La investigación tuvo como objetivo demostrar la influencia que tiene precios de transferencia en la LISLR, debido a que las empresas multinacionales realicen operaciones con sus vinculadas en el exterior, deberán tener en cuenta el principio de plena competencia.

Como lo demuestra la investigación anteriormente mencionada, la administración tributaria en Venezuela no le ha dado la suficiente importancia en sus lineamientos ni actualizaciones a precios de transferencia, mostrándose un poco débil frente a otras exigencias que establece la LISLR. Siendo esta una crítica constructiva por parte de los colaboradores del área de precios de transferencia de la firma PwC para minimizar la evasión fiscal que se pueda presentar en el país. Los colaboradores del staff hacen el mayor esfuerzo posible para apearse a la normativa, sin embargo, no siempre lo establecido es suficiente para determinar ciertos casos que se puedan presentar.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Funciones de la administración

En toda organización es indispensable establecer lineamientos sobre la manera correcta de realizar las actividades que le corresponden a la entidad, con el objetivo de poder llegar a la meta trazada. Para lograr la misión de manera eficaz y efectiva, se deberá trabajar en equipo, donde las personas asignadas a la tarea deberán de poner a prueba sus habilidades y conocimientos para coordinar la estrategia de trabajo y cumplir con el objetivo. Es por esta razón que se busca la definición de equipo de trabajo, donde Katzenbach (2004: 5) señala que “un equipo es un pequeño número de personas con habilidades complementarias, comprometidas con un propósito común, un conjunto de metas de desempeño y un enfoque por el que se sienten solidariamente responsables

Un trabajo en equipo con metas y funciones establecidas no solo dará su valor agregado a la entidad, sino además logrará optimizar recursos, donde se encuentra la clave de toda la gestión, el tiempo. De esta manera se puede analizar que para lograr una buena gestión no solo se necesita el capital humano, sino, además, como lo establece la teoría se deben establecer metas, es decir, debe haber una planificación y organización en los recursos para lograr su optimización.

2.1.1 Planeación

A medida que la rutina de trabajo se desarrolla, se intentan corregir errores en el camino que por diferentes situaciones vuelven a presentarse, es por esto que se debe

tener presente la importancia que tiene la planeación, donde Chiaveto (1999: 143) indica que, “la planeación es la función administrativa que determina por anticipado cuales son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para conseguirlos”. Para realizar una planeación y lograr distribuir el tiempo de forma correcta, deben determinarse los objetivos y establecer con detalle lo que se necesita para alcanzar el objetivo de la mejor manera. El punto de partida siempre será la clave para alcanzar el éxito en la tarea establecida, donde se debe cumplir a cabalidad las pautas que hayan sido fijadas, respetando el orden de los objetivos.

2.1.2 Organización

Sobre el tema, Chiaveto (1999: 148) en su libro señala que, “la organización significa el acto de organizar, estructurar e integrar los recursos y los órganos involucrados en la ejecución, y establecer las relaciones entre ellos y las atribuciones de cada uno”. Para trabajar en función a una organización como integrante del proceso administrativo, se deben establecer las actividades necesarias para lograr el objetivo, agrupar las actividades a realizar de manera prioritaria y asignar las tareas a personas específicas de diferentes cargos. Se realiza una organización global de manera lineal con el staff, donde se establecen las responsabilidades de acuerdo al cargo que desempeñe cada individuo, diseñando tareas donde luego se describan y analicen los resultados de acuerdo al desempeño de cada uno. La organización habrá sido exitosa si se distribuye y logra el trabajo a cabalidad en el lapso de tiempo establecido.

2.1.3 Dirección

Después de haber definido qué planeará el equipo y cómo se organizará, se empezará a llevar en marcha el plan, es decir, se tomará acción a la teoría que se ha venido desarrollando a lo largo del presente capítulo. La dirección esta obligatoriamente relacionada con cada persona que forme el equipo de trabajo, debido que cada uno tendrá a su disposición la eficacia que se le pueda dar. Cada persona trabajará de acuerdo a lo que le exige su cargo, siendo guiadas por los responsables de cada una de ellas. Es aquí cuando la dirección tiene gran relevancia, debido a que las personas que tienen otras a su cargo, deberán guiar y motivar a sus colaboradores para lograr el objetivo.

Chiaveto (1999: 149) afirma que, “la dirección es la función administrativa que se refiere a las relaciones interpersonales de los administradores y sus respectivos subordinados en todos los niveles de la organización”. Para lograr este objetivo se debe tener la comunicación adecuada, junto con habilidad de liderazgo y motivación.

Este punto es sumamente importante para la investigación debido a que todo dependerá de cada colaborador de la firma, es decir, la planeación y organización pueden ser un buen plan de forma teórica, pero si fallamos en la dirección con el personal en la práctica, no habrá valido de nada el esfuerzo teórico. Si se quieren lograr los objetivos se deben optimizar todos los recursos necesarios para lograrlo.

Bien sea motivando al equipo de trabajo, teniendo comunicación para que el colaborador se sienta a gusto con el objetivo y de no serlo, es importante que la persona lo indique. Es de vital importancia que el colaborador este satisfecho con la responsabilidad que se le haya establecido.

2.1.4 Control

Según Chiaveta (1999) “La finalidad del control será asegurar que los resultados de lo que se planeó, organizó y dirigió, se ajusten tanto como sea posible a los objetivos establecidos. La esencia del control reside en comprobar si la actividad controlada consigue o no los objetivos o los resultados esperados. El control es, fundamentalmente, un proceso que guía la actividad ejecutada hacia un fin determinado” (p.151)

Para lograr con el cumplimiento de las tareas establecidas, se debe reconocer el desempeño, para poder ajustar -en caso de ser necesario- las operaciones determinadas. Cada situación que se presente será distinta, se podrá presentar una variación o error, lo importante es determinarla a tiempo para poder controlar que lo establecido se cumpla, este deberá estar enfocado en las situaciones irregulares que pudieran atrasar la optimización de los recursos, donde se verificará por medio de medidas estadísticas o encuestas, la comparación de la optimización de recursos y tiempo de respuesta. El objetivo de controlar es mantener los estándares establecidos sin realizar cambios, la acción correctiva tiene como finalidad no cambiar lo pautado.

En la firma PwC, específicamente en el área de precios de transferencia, se han presentado varias situaciones irregulares en cuanto al tiempo de entrega de los estudios, debido a diversos factores. De acuerdo a lo establecido en la ley del ISLR se debe realizar la declaración seis (6) meses después del cierre del ejercicio fiscal, también debe hacerse un estudio de precios de transferencia, donde el cliente suministra la información en el cuestionario transaccional y los colaboradores, organizan la información y calculan la utilidad de acuerdo al indicador correspondiente y al método escogido. Las empresas multinacionales a las que la firma les presta servicio necesitan tener la documentación al día de acuerdo a lo exigido en la ley de ISLR y lo establecido en los lineamientos de la OCDE, quien señala que toda empresa que realice transacciones con un tercero o parte vinculada debe respetar el principio de plena competencia. Los colaboradores del staff del área de precios de transferencia son los encargados de hacer cumplir todo lo establecido en la Ley, sin embargo, por la documentación requerida y la falta de control en los estudios, se ha perdido la optimización de los recursos.

Para evaluar a cada empresa, de acuerdo a las funciones, activos, riesgos, términos contractuales, características de bienes y servicios, circunstancias económicas y estrategias de negocios para determinar las operaciones que están bajo estudio, se debe realizar por el principio de valor de mercado, para lograr determinar si el monto entre partes relacionadas cumple con el principio de plena competencia. Se aplicará alguno de los cinco (5) métodos establecidos, los cuales se dividen en:

- a) Método tradicional donde se desglosa el CUP, método del precio comparable independiente, costo adicionado (CA) y precio de reventa (PR).
- b) Método transaccional donde también se desglosan dos métodos que son la división de beneficios (DB) y margen neto transaccional (MNT).

El método de precio comparable independiente o también conocido como precio libre comparable (CUP), será evaluado como primera opción para determinar el precio o monto de las contraprestaciones que hayan sido utilizadas al momento de hacer transacciones con sus comparables, según lo establecido en la ley de ISLR.

Para evaluarlo y determinar si podrá ser aplicado, se deberá cumplir con ciertos parámetros como lo son, por ejemplo, tener comparables externos (*commodities*, tasas de interés, base de datos) o tener un comparable interno (transacciones de partes vinculadas o independientes), por ser tan directo, es un método considerablemente estricto

El método de precio de reventa (PR), trabaja a nivel bruto, donde se evalúa la utilidad bruta, ingresos y ventas. Busca definir un precio o monto para el bien o producto que ha sido revendido entre vinculadas o no, según lo establecido en la ley de ISLR. De acuerdo con las directrices de la OCDE (2007: 119) “El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente”. Ejemplo ideal, empresa distribuidora.

El método de costo adicionado o incrementado (CA), consiste en incrementar el valor de adquisición o de producción de un bien, servicio o derecho. Al igual que en el PR, el costo adicionado también trabaja a nivel bruto, calculando su indicador con margen bruto y costo de venta.

Según lo expresado por las directrices de la OCDE (2017: 84) “En los métodos del precio de reventa y del coste incrementado es menos probable que ciertas diferencias entre las características de los bienes o servicios afecten significativamente al margen de beneficio bruto o al margen sobre los costes”.

El método de división de beneficios (DB), a diferencia de los anteriores, trabaja a nivel operativo, donde se evalúa la empresa como un todo. Consiste en asignar la utilidad en una operación global por las partes vinculadas en la proporción que haya participado cada una, sea independiente o no. Se establece en las directrices de la OCDE (2007: 152) “La principal ventaja del método de la distribución del resultado es que constituye un método para abordar las operaciones estrechamente integradas, respecto de las que no sería posible aplicar un método unilateral”.

El método de margen neto transaccional (MNT), también trabaja a nivel operativo, donde se basa en atribuir a las transacciones realizadas con una parte vinculada, obteniendo operaciones idénticas o similares, donde se evalúan las

funciones, activos y riesgos de una compañía a otra, para compararlas como un todo. El indicador para evaluar a la empresa se trabaja con margen total o utilidad total, costos y gastos. Este método es muy común en Venezuela porque su naturaleza es trabajar a nivel operativo y por la crisis económica que se vive actualmente, no sería exacto en algunos casos determinar precios de transferencia a nivel bruto. Es por esto, que, en muchas oportunidades, el método que favorece a la empresa según su transacción es trabajarlo a nivel operativo.

A pesar de que Venezuela no es miembro de la OCDE, adoptó los lineamientos en su marco legal, la ley de ISLR en la Gaceta Oficial N°5.390 el 22 de octubre de 1999, donde se establecen las regulaciones de precios de transferencia. A partir de allí han hecho varias modificaciones, la primera fue en el año 2001 debido a la información no específica para aplicar cada método. El último cambio se realizó en el año 2007 por el diferencial cambiario y se adicionó el tratamiento para las transacciones de financiamiento entre partes vinculadas, siendo protagonista en control fiscal, con el fin de no permitir el endeudamiento en una filial extranjera y evitar el traslado de beneficios.

2.2 Definición de términos básicos

Base imponible: hace referencia a la magnitud de una expresión cuantitativa, regida por la norma legal o reglamentaria, ya que esta puede medir la dimensión cuantificable del hecho imponible y que se debe a cada caso concreto en particular (Galindez, 2002).

Commodities: el término *commodity* en el diccionario, lo encontraríamos como traducción literal “mercancía, producto” (Cooper, 2004). En el sentido más amplio de la palabra, se puede usar para describir cualquier bien que puede ser comercializable Bain (2013, citado por Yagüe, 2014).

Contraprestación: Prestación a la cual se obliga una de las partes, en los contratos bilaterales, para corresponder a lo ofrecido o efectuado por las otras (Vega, 2017).

Elusión Fiscal: acto por vía legal que busca pagar menos impuestos. (Ramirez y Blas, 2019).

Empresa multinacional: empresa donde se desenvuelve su actividad en varios estados nacionales de forma simultánea, ya que se le conoce también como empresa transnacional (Galindez, 2002)

Evasión Fiscal: incumplimiento tributario, mediante el cual se evita pagar impuestos, sea parcial o total. Lo cual se considera ilegal. (Ramirez y Blas, 2019).

Gravamen: carga u obligación que pesa sobre una persona o un bien. En derecho tributario es el gravamen o carga de carácter fiscal que la Hacienda Pública impone sobre las personas naturales o jurídicas (Glosario aduanero de términos SENIAT, 2016)

Impuesto: es un gravamen, cargo o tributo que las personas deben pagar al estado; con carácter obligatorio y no posee contraprestación inmediata y respaldada en leyes y decretos (Galindez, 2002)

Partes vinculadas: entidad que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra entidad, (OCDE, citado por Foscale, Rosello y Massud, 2013).

Principio de plena competencia (*Arm's Length*): es una norma elemental en la tributación de empresas multinacionales, la cual exige que las operaciones entre partes vinculadas deben realizarse como si fueran partes independientes, dejando a un lado beneficios extras en precios de transferencia. (Deverax, Keuschnig, 2008, citado por Ramirez y Blas, 2019).

Rentabilidad: relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (Zamora, 2008).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El tema que se desarrolló en el siguiente capítulo es la metodología, ya que todo trabajo de investigación debe regirse en ella para así lograr fijar las etapas o fases por las cuales debe atravesar el estudio que se realiza. Es importante destacar que al poder ubicar el tipo y diseño de la investigación se permitió puntualizar de manera práctica los lineamientos a seguir para dicho estudio.

Según el autor Arias (1999) establece que la metodología dependerá de los postulados que el investigador considere como válidos; ya que será a través de la acción metodológica como se recolecte, ordene y analice la realidad estudiada.

Diseño y Tipo de investigación

Según lo planteado por Balestrini (2012: 131), el diseño de investigación es “un plan global de investigación que integran de un modo coherente y adecuadamente correcto, técnicas de recolección de datos a utilizar, análisis previstos y objetivos para solucionar el problema proyectado”.

De esta manera los autores Palella y Martins (2010), define:

El diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen (p.87).

En la presente investigación se observó las irregularidades en el tiempo de respuesta que se presenta en la firma PwC, donde se evaluaron los escenarios presentados y se analizó de qué manera se podrían optimizar todos los recursos.

Cabe destacar que el tipo de investigación generó la posibilidad de determinar los pasos a seguir para el estudio, de igual forma de conocer las técnicas y métodos necesarios para así aplicarlo en el mismo.

Tomando en cuenta los siguientes autores, Fernández y Baptista (2003) se considera que el tipo de investigación se refiere al plan o estrategia concebida para responder a las preguntas de la investigación.

La investigación de campo según Arias (2012), define:

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de todos los datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables algunas, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí sus caracteres de investigación no experimental (p.21).

Cabe señalar que según lo establecido anteriormente en este estudio se realizó un análisis del problema en la realidad como el tiempo de respuesta sobre cambios de materia tributaria en el área en precios de transferencia en PWC en Valencia, Edo. Carabobo.

Nivel y Modalidad de Investigación

Se desarrolló mediante el nivel descriptivo, según Sampieri, Callado y Baptista (2010) busca

Diagnóstico en la fase I de los principales problemas presentados en materia tributaria en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

Para el diagnóstico de los principales problemas en materia tributaria en el área de precios de transferencia en la firma PwC, se necesitó establecer exclusivamente la población y muestra que fue el objeto de estudio, según Palella y Martins (2012: 105) la población es “el conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones”. De igual forma las mismas autoras, aportan que la población puede ser definida “como el conjunto finito o infinito de elementos, personas o cosas pertinentes a una investigación y que generalmente suele ser inaccesible” (p.105) Con lo que respecta a una población en una investigación. Para efectos de la presente investigación, participaron los colaboradores del staff de precios de transferencia de la firma PwC.

En cuanto a la muestra, es definida como “la escogencia de una parte representativa de una población, cuyas características reproduce la manera más exacta posible” según el planteamiento de los autores Palella y Martins (2006 : 116). En este estudio, la muestra estuvo representada por el número total de la población, los seis colaboradores del área de precios de transferencias de la firma de PwC en Valencia, Edo. Carabobo

Cuando se hace referencia a las técnicas e instrumentos los autores Palella y Martins (2012: 115) aportan que “son las distintas formas o maneras de obtener la información. Para el acopio de los datos se utilizan técnicas como observación, entrevista, encuesta, pruebas, entre otras”. Con referencia al punto anterior, se usó la observación y la encuesta donde se logró la recopilación de información a través del contacto directo con la fuente primaria para saber la realidad y lograr el desarrollo de un mecanismo que facilite la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo

Determinación en la fase II de las debilidades y fortalezas en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

En esta fase se determinaron las debilidades y fortalezas en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo, a través de la interpretación de resultados obtenidos de la fase anterior, los cuales se demostraron mediante la matriz FODA ó DOFA que según Dyson (2004) esta es una de las técnicas más empleadas en la planeación estratégica, en especial para la determinación de la posición estratégica de la empresa. Debido a que es una importante herramienta de apoyo para la toma de decisiones, generalmente usada para analizar sistemáticamente los ambientes internos y externos de una organización.

Diseño en la fase III de la propuesta de un mecanismo que facilite la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

Por último, se obtuvo toda la información recolectada y analizada y se ejecutó un mecanismo que facilitó la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Análisis de los Resultados

En el presente capítulo se muestran los resultados de la investigación que fueron obtenidos mediante la aplicación de una encuesta de acuerdo con lo especificado en la metodología del trabajo, donde se evaluó cada resultado, examinándose los aspectos más importantes en base a los objetivos específicos y a la solución que busca la investigación, donde se dividieron en tres fases: el diagnóstico de los principales problemas presentados en materia tributaria específicamente en el área de precios de transferencia, la determinación de las debilidades y fortalezas en el área y el diseño del mecanismo que facilitó al staff la planificación por temporadas en precios de transferencia en la firma PwC.

Fase I: Diagnóstico de los principales problemas presentados en materia tributaria en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

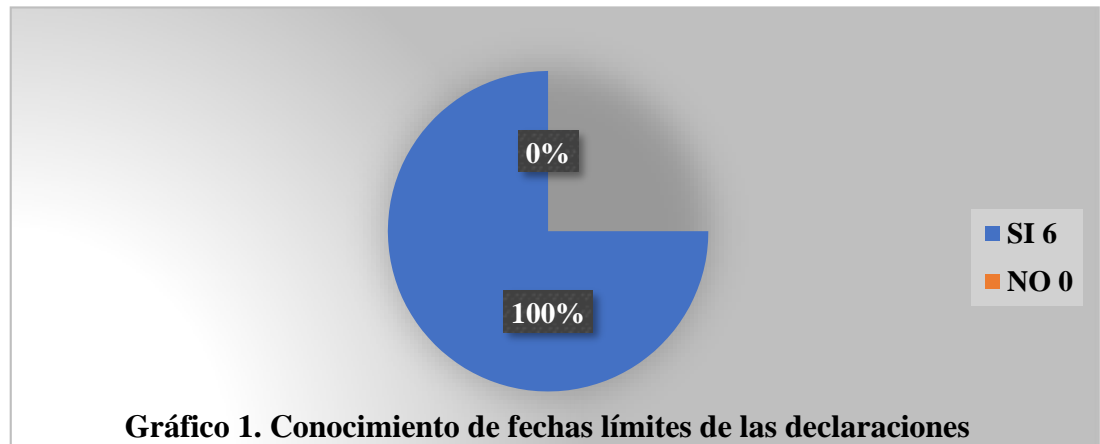
En esta fase se realizó el diagnóstico de la situación que se vive actualmente en la firma mediante una encuesta aplicada al equipo del área de precios de transferencia, representado por seis (6) colaboradores de la firma PwC, a través de un cuestionario formado por diez (10) preguntas de tipo dicotómicas, con respuestas cerradas si-no.

La presente investigación se trabajó de acuerdo con dos opciones de respuestas que fueron seleccionadas en el cuestionario (SI-NO); las mismas fueron presentadas en tablas de frecuencia en base al porcentaje que se obtuvo por cada una de las preguntas realizadas. .

Cabe destacar que cada uno de los resultados se presentaron mediante gráficos circulares debido a que se considera más didáctico al momento de interpretarlos, además de ser más claro y uniforme la representación proporcional de los resultados.

Después de cada pregunta dicotómica, se realizó un análisis explicativo donde se evaluaron los resultados obtenidos con cada interrogante, en base a fundamentos teóricos y a la problemática que se presenta en el área de precios de transferencia, los cuales fueron sumamente relevantes para obtener la conclusión del diagnóstico y la elaboración de la fase II y III del presente trabajo de grado.

1. ¿Tiene Ud conocimiento de la fecha límite para realizar la declaración de cada cliente?

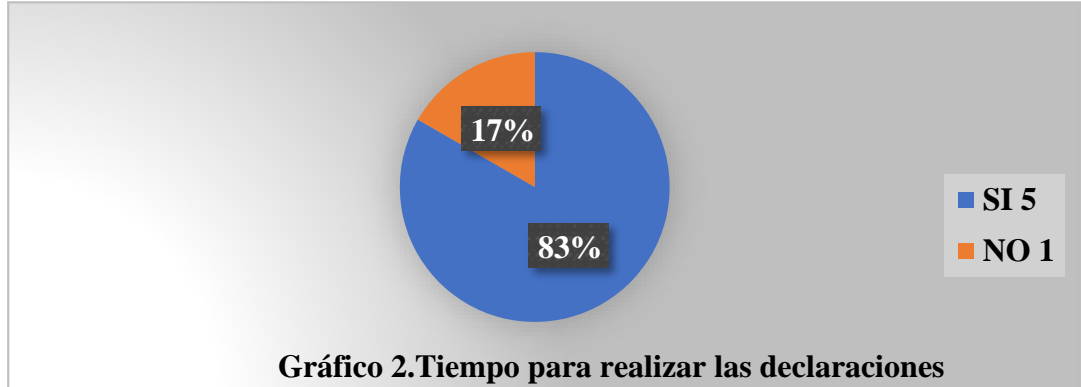


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Se puede observar que el resultado del gráfico presenta que el cien por ciento (100%) de los encuestados, afirman que si tienen conocimiento acerca de la fecha límite que tiene cada cliente para realizar la declaración, lo cual es sumamente positivo para el área de precios de transferencia debido a que todos los colaboradores del staff están conscientes que tienen que preparar la documentación en el tiempo determinado.

- 2 ¿Considera Ud que el tiempo de realización de las declaraciones y estudios es prudencial?

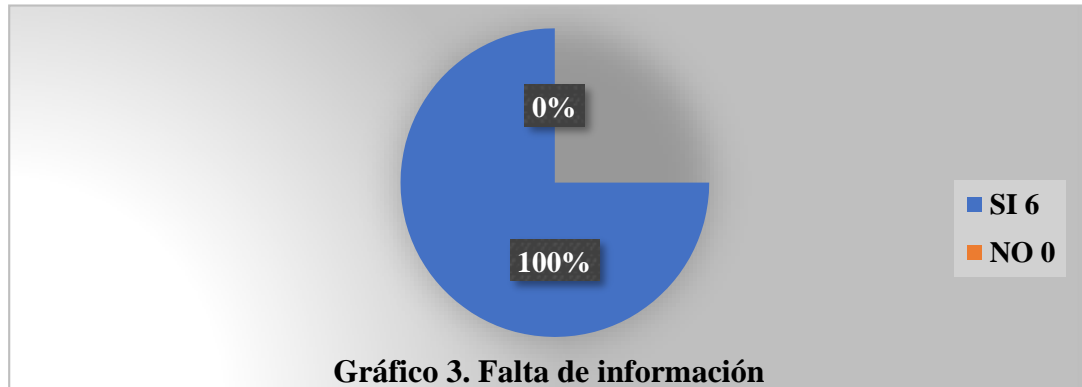


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Se puede observar en el gráfico que el ochenta y tres por ciento (83%) de los encuestados indican que, el tiempo para realizar la declaración es prudencial, sin embargo, un diecisiete por ciento (17%) señala que no. La organización para trabajar en un lapso establecido es clave para lograr los objetivos, es por eso que se considera tan importante distribuir de manera efectiva el trabajo.

- 3 ¿Considera Ud que la falta de información entorpece o retrasa el proceso de la declaración y realización delestudio?

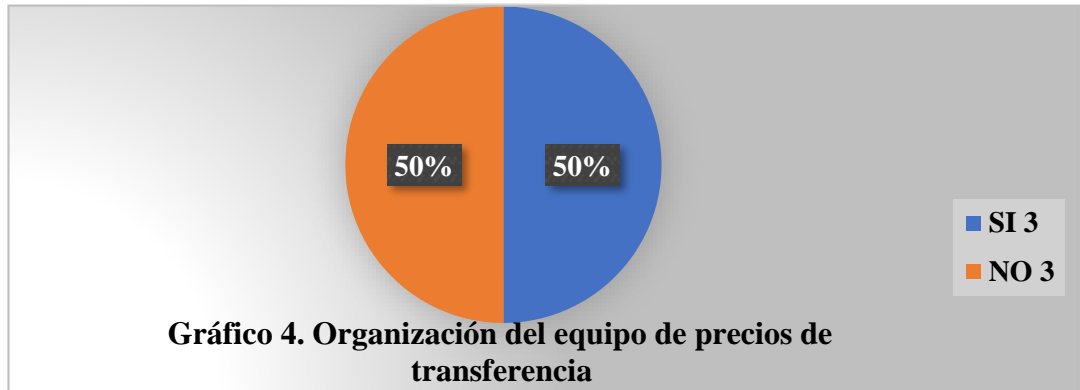


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Ante esta interrogante se puede observar que el cien por ciento (100%) de los encuestados indican que, la falta de información entorpece o retrasa el proceso de la declaración y realización del estudio. Se refleja un déficit de información y comunicación entre el cliente y los colaboradores, esta condición debe ser corregida debido a que, si los colaboradores logran una planeación efectiva, pero no disponen de la suficiente información, el trabajo no será eficaz ni podrá cumplir con la fecha estimada para su debida entrega.

- 4 ¿Cree Ud que el equipo de precios de transferencia está organizado adecuadamente?

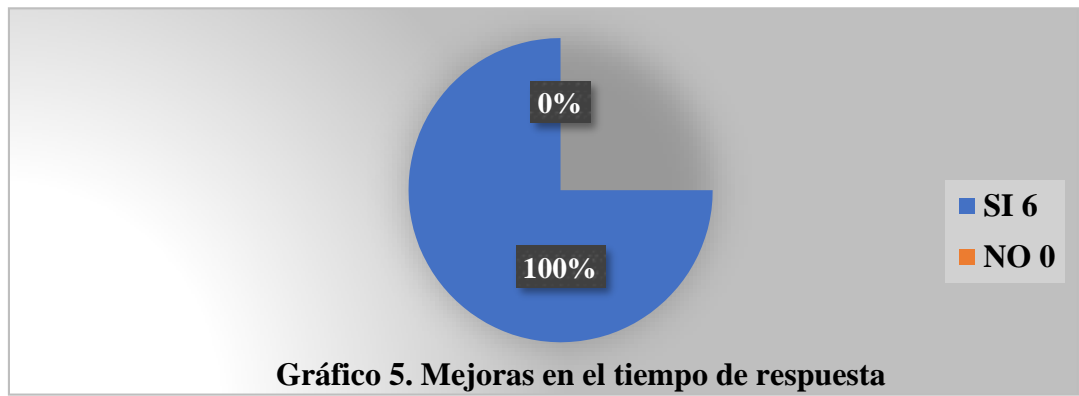


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Ante esta interrogante, se puede observar en el presente gráfico que el cincuenta por ciento (50%) de los encuestados, señalan que el equipo de precios de transferencia está organizado adecuadamente, sin embargo, el cincuenta por ciento (50%) restante indica lo contrario. Es necesario que se lleve a cabo una organización donde se estructuren todas las tareas y, además, se logren integrar todos los recursos necesarios para ejecutar las mismas, donde cada colaborador realice el trabajo que le corresponde de manera prioritaria.

5 ¿Considera Ud necesario mejorar el tiempo de respuesta del cliente a la firma?

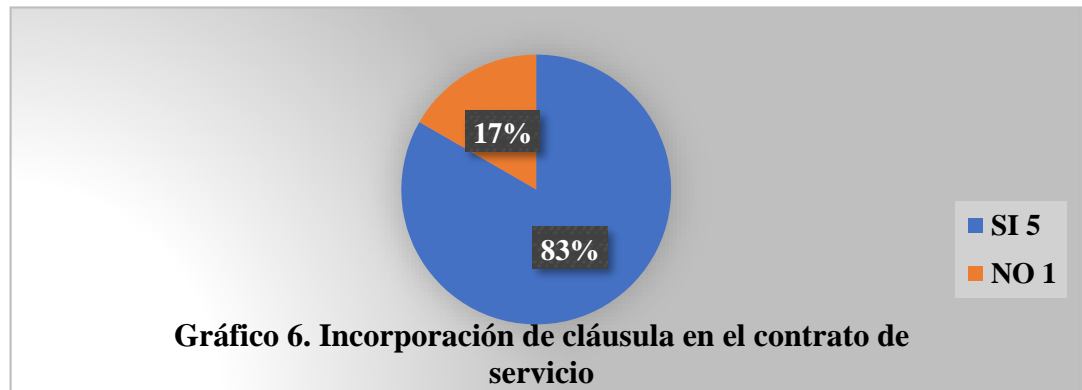


Fuente: Blanco (2010).

Análisis

El cien por ciento (100%) de los resultados indican que, los colaboradores consideran necesario mejorar el tiempo de respuesta del cliente a la firma para lograr el cumplimiento de los objetivos establecidos. Se considera necesario un mecanismo para el desempeño de cada colaborador, donde se pueda determinar alguna variación o error y así poder detectarlo a tiempo y ejecutarlo tal cual ha sido establecido en el contrato de servicio con el cliente. Es sumamente importante que el mismo este consciente de suministrar toda la información requerida a tiempo para brindar el servicio de manera eficiente y eficaz.

- 6 ¿Considera Ud la incorporación de una cláusula en el contrato de servicio de la firma donde se exija fecha tope para la entrega de requerimientos por parte del cliente?



Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Se puede observar en el presente gráfico que el ochenta y tres por ciento (83%) de los encuestados indican que, consideran necesaria la incorporación de una cláusula en el contrato de servicio de la firma donde se exija fecha tope para la entrega de requerimientos por parte del cliente, sin embargo, el diecisiete por ciento (17%) restante, señala lo contrario. La necesidad de la información completa y oportuna mejora el servicio y la comunicación con el cliente, adicionalmente a eso, en caso de que haya algún tipo de variación en materia tributaria habrá mayor capacidad de respuesta para realizar los ajustes necesarios.

- 7 ¿Considera Ud que los requerimientos solicitados y el cuestionario transaccional utilizado recolecta la información requerida de manera clara y completa?

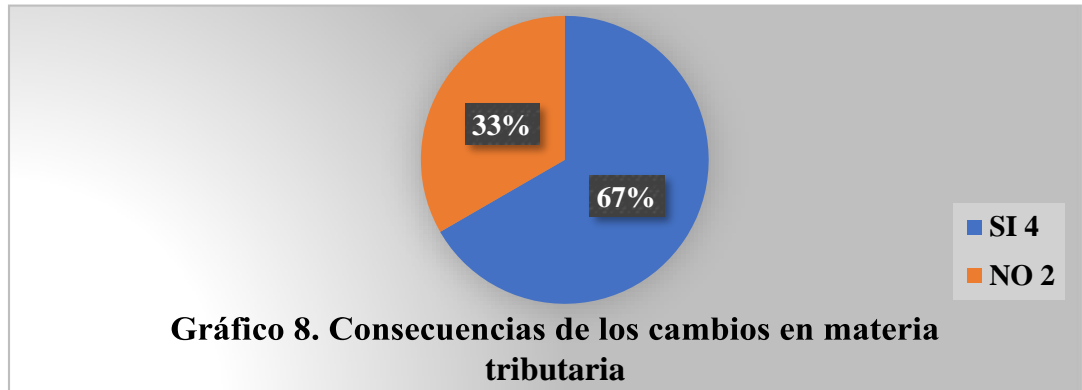


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

Ante esta interrogante, en el presente gráfico se puede observar que, el cien por ciento (100%) de los encuestados señalan que, consideran que los requerimientos solicitados y el cuestionario transaccional utilizado recolecta la información requerida de manera clara y completa. Los instrumentos para que el cliente suministre la información necesaria deben estar adecuados única y exclusivamente a lo que necesita el área de precios de transferencia para procesar su gestión.

8. ¿Considera Ud que los cambios en materia tributaria que se presentan en el país afectan considerablemente la atención del cliente?

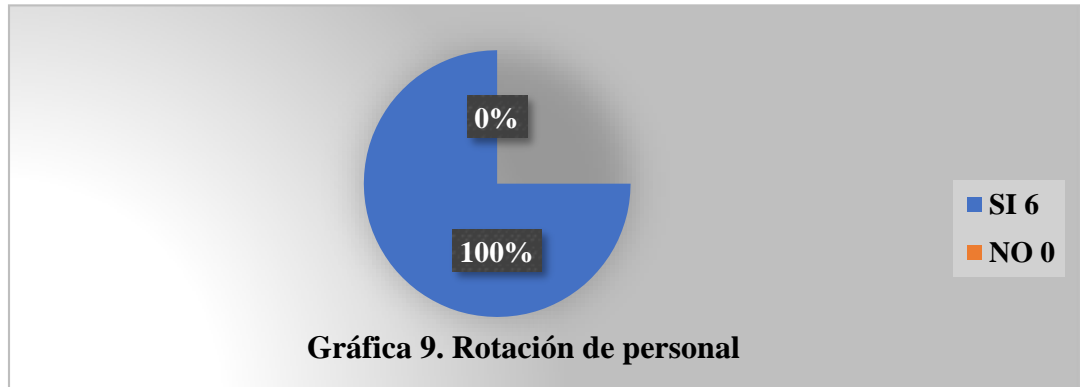


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

El sesenta y siete por ciento (67%) de los encuestados, ha contestado ante esta pregunta que, consideran que los cambios en materia tributaria afectan considerablemente la atención del cliente, por su parte el treinta y tres por ciento (33%) restante, no lo considera. Se puede observar la discrepancia de criterios entre los colaboradores, dejando como evidencia la debilidad que hay entre la comunicación y la manera de mitigar las amenazas que se puedan presentar.

9 ¿Considera Ud que la rotación de personal en el área de precios de transferencia se ha vuelto una debilidad?

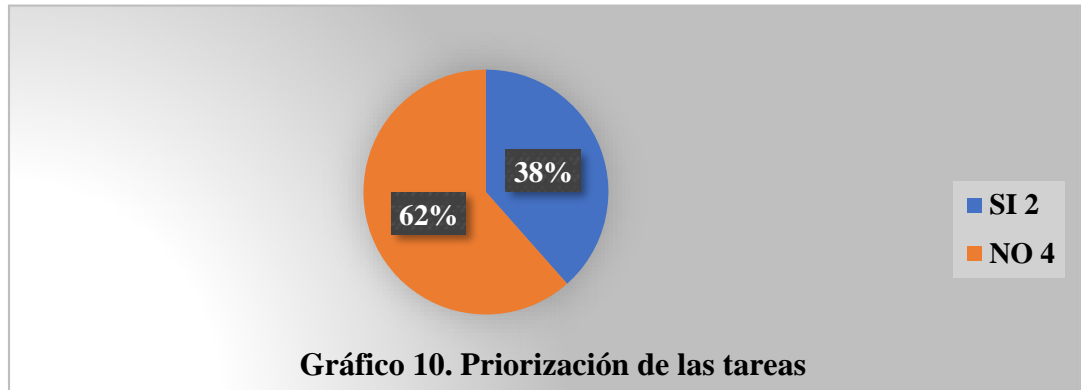


Fuente: Blanco (2020).

Análisis

El cien por ciento (100%) de los colaboradores señalan que la rotación de personal se ha vuelto una debilidad en el área de precios de transferencia. Este factor se considera una gran falla debido a que en las entrevistas y entrenamiento de cada colaborador se invierte el recurso más valioso, el tiempo. La efectividad de los controles internos debe evaluarse y aplicar mejoras en el área, lo que posibilitará al personal a crear un ambiente de trabajo más estable e incentivar la motivación.

10. ¿Considera Ud que las tareas asignadas al staff están siendo debidamente priorizadas?



Fuente: Blanco (2020).

Análisis

El sesenta y dos por ciento (62%) de los encuestados, ha respondido ante esta interrogante que, las tareas asignadas al staff no están siendo debidamente priorizadas y el treinta y ocho por ciento (38%) restante, señala que si están priorizadas. Se puede observar claramente la falta de comunicación y unificación de criterios, dejando en evidencia las debilidades internas en el equipo de trabajo sobre la información que se maneja. Es importante tener en cuenta que, si hay planeación, organización y dirección, pero falta control interno, no se podrá lograr la eficiencia en el servicio.

Fase II: Determinación de las debilidades y fortalezas en el área de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo

En relación con la encuesta efectuada anteriormente, en esta fase se determinó -mediante los resultados de la fase I- cuales son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del área de precios de transferencia de la firma PwC, donde se escogieron los aspectos fundamentales para el alcance del presente trabajo de grado. En este proyecto de investigación tipo factible se aplicó un instrumento diseñado para construir un mecanismo para optimizar el tiempo de respuesta fue mediante una Matriz DOFA, donde se evaluaron los factores internos y externos que se presentan en la actualidad, tanto positivos como negativos.

Cuadro 1. Análisis de Matriz DOFA

<p>Factores Internos</p>	<p>Fortalezas (F)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recursos y programas de tecnología disponibles para trabajar -Los colaboradores cumplen los objetivos, a pesar de la falta de organización. -Disposición para incorporar mejoras en el área. -Conocimiento y dominio en materia tributaria. -Capacidad de intervenir en otras materias, no solo de precios de transferencia. 	<p>Debilidades (D)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de organización en el equipo. -Alta rotación de personal. -Descontrol en la priorización de las tareas. -No se definen ni se cumplen las funciones del administrador (planeación, organización, dirección y control).
<p>Factores Externos</p>	<p>Oportunidades (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> -PwC forma parte de las Big Four, es una de las firmas de consultoría y auditoría más grande del mundo. -Posee una cartera de clientes bastante amplia y estable. -Precios de transferencia tiene la capacidad de intervenir en otras materias, como defensa de fiscalización por parte de la administración tributaria, proyectos de planificación fiscal, exportación, cadena de valor a las compañías, entre otros. 	<p>Estrategias -FO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Establecer un departamento donde se expongan los diferentes sectores que puede abarcar precios de transferencia, utilizando los recursos del área para ofrecer otros servicios. -Realizar talleres donde se refleje la visión global de negocio que otorga precios de transferencia. -Fijar técnicas y cursos de entrenamiento para facilitar a los colaboradores el uso óptimo de los programas implementados.
<p>Amenazas (A)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cambios en materia tributaria de manera imprevista. 	<p>Estrategias -FA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Establecer planes de contingencia para priorizar tareas y responsabilidades, en caso de falta de personal o cambios tributarios. 	<p>Estrategias – DA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Establecer un mecanismo para implementar una cláusula de tiempo para exigir al cliente el suministro de la información necesaria a tiempo. -Establecer una planeación y organización con dirección y control en tiempo real.

Fuente: Cristina Blanco (2020)

Fase III: Diseño de la propuesta de un mecanismo que facilite la planificación por temporadas de precios de transferencia en la firma PwC ubicada en Valencia, Edo. Carabobo.

Luego de haber realizado el diagnóstico de la situación actual de la firma y determinar las debilidades y fortalezas en el área de precios de transferencia, se implementó el diseño del mecanismo para la optimización del tiempo de respuesta en la firma PwC, donde el cliente debe comprometerse mediante el contrato de servicio a suministrar la información necesaria en el lapso establecido, a partir de allí el staff prioriza sus tareas llevando una planeación y dirección de manera progresiva. Y además serán incentivados por los proyectos en los que participa la firma, con la finalidad de aprender de otras áreas y de los servicios que puede ofrecer precios de transferencia aparte de trabajar con operaciones vinculadas.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 Presentación de la Propuesta

En toda organización deben estar establecidos los procedimientos de planeación y organización para el equipo de trabajo, con el objetivo de lograr las tareas en el lapso establecido. Para lograr la optimización del tiempo de respuesta, se hace necesario la implementación de un mecanismo que no solo garantice la optimización del tiempo sino además que se utilicen todos los recursos para poder garantizar la organización y control plena del staff, de acuerdo con las irregularidades que se presenten sobre la marcha, se reforzará o minimizará el mecanismo de manera moderada, siempre buscando garantizar la efectividad de la firma y, por ende, dar el mejor servicio al cliente.

El desarrollo de la economía y la innovación de las empresas exigen una constante actualización en los programas de tecnología y en los servicios ofrecidos, donde el cliente podrá conocer todo lo que puede abarcar el área de precios de transferencia, no solo con operaciones vinculadas sino también con asesoría y estudios de exportación, donde puede evaluar la ganancia de la compañía en el sector que desee trabajar. Además, gracias a la amplia visión de negocio que desarrolla el equipo de precios de transferencia, adicional de la capacidad de asesoría fiscal, se puede intervenir en otras materias, como son, defensa de fiscalización por parte de la administración tributaria, proyectos de planificación fiscal, exportación, cadena de valor, entre otros.

Una vez evaluada la situación actual, a través de los instrumentos de recolección de datos, se pudo evidenciar de acuerdo con el análisis de interpretación de los resultados que, la firma PwC, presenta debilidades en la alta rotación de personal,

en la organización y priorización de las tareas, donde también afectan varios factores externos muy importantes, lo cuales son: la información incompleta e impuntual por parte del cliente, fallas de electricidad e internet. Es por esto por lo que, es sumamente importante fijar plazos de tiempo para la entrega de información, debido a que, si no se cumple lo establecido, el trabajo se hace más engorroso, maximizando los riesgos y amenazas que pueden presentarse, tales como, cambios en materia tributaria de manera imprevista, errores por parte del cliente a la información suministrada o confusión por parte de los colaboradores. Los factores externos tienen gran peso ya que, si el cliente no cumple con el nuevo mecanismo establecido en el contrato de servicio, el trabajo no fluirá de manera óptima.

Es por esto que la presente propuesta consiste en diseñar un mecanismo con funciones administrativas y de tecnología para la ampliación del departamento de área de precios de transferencia de la firma PwC, y lograr controlar los procedimientos, añadir la cláusula de tiempo de entrega en el contrato de servicio, llevar a cabo talleres y proyectos donde se aprenda de todo lo que abarca el área y además se logre incentivar al personal, evaluando las tareas y llevándolas a cabo de manera priorizada donde se garantice la entrega de información a tiempo y a su vez, el equipo también pueda hacer su trabajo optimizando el tiempo de respuesta al cliente, en cuanto a estudios y declaraciones.

5.2 Objetivos de la Propuesta

5.2.1 Objetivo General

Diseñar un mecanismo con funciones administrativas y tecnológicas para ampliar los servicios del departamento de precios de transferencia de la firma PwC.

5.2.2 Objetivos Específicos

Controlar los procedimientos de los colaboradores del staff de precios de transferencia de la firma PwC.

Adicionar al modelo de contrato del cliente una cláusula de compromiso de puntualidad en la entrega de información a la firma PwC.

Integrar la realización de talleres y proyectos de investigación donde se detalle la gama de servicio que puede ofrecer precios de transferencia en la firma PwC.

5.3 Justificación de la Propuesta

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de datos, se detectaron las debilidades existentes en la falta de priorización de las tareas en el equipo de precios de transferencia en la firma PwC, reflejando la falta de dirección y control sobre las tareas pendientes, el incumplimiento por parte del cliente en la entrega de la documentación requerida para su declaración y estudio, generando dudas acerca de las transacciones que realiza y perdiendo el recurso de tiempo para agilizar lo pendiente, además de los factores externos que están en constante amenaza.

En este sentido, se propone el diseño de un mecanismo con funciones administrativas y tecnológicas donde se amplíen los servicios de precios de transferencia, y el cliente conozca todos los servicios que le ofrece el área y los colaboradores mantengan un estatus actualizado donde se pueda evaluar con mayor facilidad la prioridad de tareas. Mediante la implementación de este mecanismo se busca que la firma mejore sus servicios y que los colaboradores no busquen emigrar, debido a que los proyectos y talleres generan valor agregado al conocimiento del personal.

Mediante este mecanismo, al evaluarse la efectividad de la organización interna y aplicar las mejoras en el área de precios de transferencia, permitirá que los colaboradores optimicen su desempeño laboral y se sientan incentivados, creando un ambiente de trabajo estable y al mismo tiempo, se contribuya al logro de los objetivos de la firma.

5.4 Factibilidad de la Propuesta

Para la implementación de la presente propuesta, la cual se basa en controlar los procedimientos de staff, adicionar al modelo de contrato del cliente una cláusula de compromiso de puntualidad y la implementación de la realización de talleres y proyectos de investigación en la firma PwC, se requiere evaluar la factibilidad técnica, operativa y económica, las cuales se detallan a continuación.

5.4.1 Factibilidad Operativa

De acuerdo a la factibilidad operativa de la propuesta, se puede efectuar ya que se trata de diseñar funciones administrativas y tecnológicas para la ampliación de los servicios del departamento de precios de transferencia, sin embargo, su realización exige una alta planeación, organización, dirección y control en el equipo, donde deberá llevarse a cabo una capacitación del personal activo en la firma para afianzar la comunicación y los medios que trabajan en ella.

5.4.2 Factibilidad Técnica

La firma PwC, cuenta con herramientas de tecnología necesarias para los requerimientos para que esta propuesta fluya de manera eficaz, tales como computadoras, impresoras, material de apoyo, base de datos en plataformas de la firma, *Microsoft Excel*, espacio físico, por lo cual no hay necesidad de caer en costos de sistemas de computación, debido a que poseen los métodos adecuados para adaptar la propuesta.

5.4.3 Factibilidad Económica

La firma de estudio cuenta con los recursos necesarios para aplicar la propuesta, su implementación no genera gastos elevados, sino por el contrario, ayudará a mejorar de manera continua las funciones para el logro de objetivos y metas organizacionales.

5.5 Desarrollo de la Propuesta

La propuesta consiste en diseñar las funciones administrativas y tecnológicas para ampliar los servicios del área de precios de transferencia en la firma PwC, con el objetivo de lograr mejoras en el servicio y en los procesos llevados a cabo internamente en el equipo, para obtener de manera óptima la operatividad de los objetivos. Cabe destacar que, las funciones administrativas y tecnológicas están basadas en estrategias que indican los pasos a seguir, buscando corregir las debilidades del departamento, aumentar la productividad y disminuir los riesgos.

Objetivo 1.- Controlamiento en los procedimientos de los colaboradores del staff de precios de transferencia de la firma PwC.

Las funciones administrativas serán clave para controlar las tareas del equipo de precios de transferencia, donde se encargan de:

a) Funciones de Planeación y Organización

Este objetivo corresponde a la planeación anticipada de todas y cada una de las actividades pendientes del área de precios de transferencia, una de las funciones principales es la administrativa, donde se determinan los objetivos que se desean alcanzar, utilizando los siguientes recursos: espacio físico, el tiempo, el recurso humano y financiero, en busca de la mayor eficiencia y eficacia posible para maximizar el logro de los resultados que se esperan.

Estrategias operativas:

- 1) Capacitar al equipo de trabajo de acuerdo con las prioridades:** los colaboradores deben saber qué y cuando necesita cada cliente el servicio, se deben exponer los objetivos y programar las actividades de acuerdo a la temporada.

2) Definir la estructura organizativa del área de precios de transferencia:

según las necesidades del departamento, se establece el siguiente organigrama compuesto por:

Gerente Senior: su función en el equipo es coordinar la asignación de tareas, proyectos y responsabilidades a los miembros del equipo, además de identificar oportunidades de desarrollo de mercado y posicionamiento de la firma.

Gerente: orientar y supervisar a especialistas y asistentes, además de determinar las horas para la inversión en proyectos. También, se encarga de planificar el desarrollo de estudios y declaración de precios de transferencia.

Supervisor: orienta y evalúa las actividades de los miembros del staff, donde garantiza la eficiencia y calidad de los servicios que prestan al cliente. Además, se encarga de planificar y coordinar el desarrollo de estudios y declaraciones de precios de transferencia.

Especialista: se encarga de transferir conocimientos, orientación y evaluación de la ejecución del trabajo de los asistentes, de acuerdo con su desarrollo profesional, además de coordinar y revisar la preparación de estudios de precios de transferencia y la declaración informativa de precios de transferencia PT-99. Se encarga de discutir con el socio y/o gerente responsable del proyecto sobre el enfoque del trabajo y definir los lineamientos para la ejecución.

Asistente I: recopila, analiza y examina la información necesaria para asistir al cliente, además de guiar a los asistentes II en la ejecución de sus actividades para garantizar la calidad y ajuste en la metodología. El asistente debe asistir al cliente en la elaboración de estudios y declaraciones de precios de transferencia, cartas de representación y envío, además de cumplir con la normativa nacional e internacional vigente.

Asistente II: se encarga de prestar apoyo en la elaboración de estudios de precios de transferencia, cartas de representación y envío, informar a su encargado de trabajo sobre los avances de su trabajo y las dudas que pueda haber

acerca de la metodología, además de realizar el análisis funcional y económico de cada cliente.

3) Herramientas de tecnologías utilizadas: se utilizará para el manejo de bases de datos la plataforma de *Transfer Pricing Intelligence*, el cuestionario transaccional *Microsoft Excel*, donde también se trabaja para la aplicación de hojas de cálculos que forman parte de la misma, este medio es considerado por su facilidad para ingresar en la programación del trabajo mediante código *Visual Basic for Application (VBA)* y su relación para interactuar con organismos de modelización, diseño y presentación de datos como el caso de *Power Point*, entre otros.

b) Funciones de dirección y control en base a la asesoría fiscal de precios de transferencia:

Después de haber sido definida la planeación y fijar la organización, se deben iniciar las actividades y efectuarlas.

Estrategias operativas:

Relaciones interpersonales entre los colaboradores: de acuerdo con el cargo que desempeñe cada persona, deberá ser guiada y motivada por su superior, donde se esperan alcanzar los objetivos, cumpliendo con la planeación acordada y la organización establecida. La clave de esta estrategia estará en la comunicación que tenga el equipo internamente, es por esto que se deben interpretar los planes y seguir las instrucciones.

2) Ajuste de control para planes de contingencia: con la finalidad de minimizar irregularidades en la información suministrada por el cliente y evitar salir del cronograma con el tiempo estipulado, el control debe ser utilizado para mantener un grado de funcionamiento en el proceso, donde se pueda corregir y monitorear el desempeño de los colaboradores, para poder abordar las acciones y asegurar el logro de las actividades establecidas de manera puntual.

3) Seguimiento de las fases de cada cliente según la temporada: para realizar un autodiagnóstico donde la observación directa será clave para finiquitar los requisitos faltantes por el cliente, se deberá maximizar el desempeño de cada colaborador para lograr obtener la información requerida en el menor tiempo posible. Luego, se deben detectar las posibles desviaciones, omisiones y/o errores que pueda cometer el cliente en el cuestionario transaccional y lograr la respuesta correcta del cliente a la brevedad posible. El staff de precios de transferencia analiza las transacciones y determina el método más conveniente a aplicar, a partir de allí empieza la metodología según la operación que haya realizado la empresa.

Objetivo 2. Adicionamiento al modelo de contrato del cliente una cláusula de compromiso de puntualidad en la entrega de información a la firma PwC.

El modelo de contrato del cliente tendrá una cláusula de compromiso de puntualidad en la entrega de información a la firma PwC, donde el mismo se compromete a suministrar la información en el lapso establecido.

Comunicación con el cliente: para lograr una comunicación efectiva con el cliente se deben desarrollar ciertos parámetros para que tanto el equipo de precios de transferencia como el cliente se sientan a gusto y cómodos con el servicio.

Estrategias Operativas

1) Planificar las temporadas según el cliente: de acuerdo con la fecha de cierre fiscal que tenga cada empresa, se realizará el cronograma de declaraciones, a partir de allí se podrán priorizar las tareas de cada cliente.

2) Atención al cliente: precios de transferencia tiene una exclusiva cartera de clientes trasnacionales, por lo que es sumamente importante que, al momento que los colaboradores se comuniquen con el cliente, aclaren todas las dudas posibles en una sola comunicación, de manera que el cliente recolecte y/o modifique la información cuantificando el tiempo de trabajo. En caso de que el medio de comunicación haya sido mediante una llamada, se deberá enviar posterior a la llamada, un correo con los puntos descritos en la misma.

3) Control interno en la comunicación con el cliente: para lograr buena

comunicación con el cliente, el equipo debe estar compenetrado con el mismo, de manera que cuando los colaboradores tengan el mismo proyecto deben tener su estatus actualizado y, además, estar al pendiente de cualquier exigencia adicional.

Objetivo 3. Integración de la realización de talleres y proyectos de investigación donde se detalle la gama de servicio que puede ofrecer precios de transferencia en la firma PwC.

La integración de talleres y proyectos de investigación tanto dentro como fuera del staff, es muy positivo para la firma debido a que no solo se aprenderá de las diferentes ramas y medios que abarca precios de transferencia, sino, además, podrá llamar la atención al público joven y a su vez, a los emprendedores y empresarios que siguen apostando por Venezuela.

Talleres de capacitación en el área de precios de transferencia: se considera sumamente importante reforzar los siguientes aspectos para mejorar la atención con el cliente y el conocimiento del equipo, donde también pudiera servir de estrategia para captar clientes.

Estrategia Operativa:

1) **Cursos de precios de transferencia:** cuando el staff esté en temporada baja, se deben hacer talleres de capacitación, los cuales sean dictados por la alta gerencia, donde se expliquen las diferentes ramas que ofrece precios de transferencia y, además, explicar el marco legal vigente que se deberá usar en cada caso.

2) **Talleres de actualización por cambios en la legislación:** se deben realizar talleres donde se expliquen las nuevas reformas tributarias cuya invitación sea abierta a todos los colaboradores del staff.

3) **Cursos de inglés técnico:** realizar cursos de los términos utilizados en el área de precios de transferencia, donde apoyará al colaborador a tener un mejor desempeño al momento de realizar estudios y/o propuestas en inglés.

4) **Talleres de herramientas de tecnología:** el desarrollo profesional de los colaboradores es una de las políticas de la firma, por lo tanto, la finalidad es que los mismos amplíen sus conocimientos sobre las herramientas utilizadas en el área de tecnología utilizada para precios de transferencia.

CONCLUSIONES

Conocer la importancia que tiene la comunicación con el cliente y la organización como equipo, dará como resultado una excelente optimización en el tiempo de respuesta, donde no solo se afianzarán las relaciones sino también el conocimiento. El asesor fiscal de mayor jerarquía evaluará el desempeño de los procedimientos que se lleven a cabo internamente, y determinará si están siendo eficientes y efectivos, para poder ajustarlos a lo exigido por la firma y el cliente. También se deben fortalecer los conocimientos de los colaboradores para obtener el mejor resultado al momento de realizar una tarea. Así mismo, al innovar con diferentes mecanismos de organización de trabajo, la firma PwC tendrá un valor agregado frente a su competencia, donde se logrará desarrollar el clima organizacional y utilizar el mecanismo de estrategias efectivamente para mejorar las debilidades internas, de igual forma se buscará tener mejor comunicación con el cliente optimizando el tiempo de respuesta ante cualquier duda.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, en el presente estudio de grado se considera necesario el diseño de un mecanismo con funciones administrativas y tecnológicas para ampliar los servicios del departamento de precios de transferencia de la firma PwC, con el objetivo de optimizar el tiempo de respuesta y el desempeño de los colaboradores, para conceder herramientas y lograr el crecimiento del área y de los colaboradores como equipo.

En base a los resultados obtenidos, utilizando los instrumentos de recolección de datos, se pudo hacer un diagnóstico de la situación actual del área de precios de transferencia, donde se determinó que:

Las tareas pendientes del staff no están priorizadas ni organizadas de manera correcta, donde se puede observar que este es uno de los motivos de los retrasos en el

cronograma generando un clima laboral más engorroso en el equipo. Además, se evidencia que en algunos casos la comunicación con el cliente es complicada, trayendo como consecuencia un retraso en las tareas a realizar.

Los procedimientos que han sido establecidos no están formalmente identificados ni empleados, por lo que el equipo está en constante riesgo ya que se podrían obtener resultados no eficaces.

Se puede concluir que el área de precios de transferencia en la firma PwC posee deficiencias en la organización interna del equipo debido a que carecen de la priorización del cronograma según sea la temporada, además no se están llevando a cabo acciones que incentiven al personal para detener su alta rotación. Por su parte, no existen cláusulas de tiempo en el contrato de servicio donde el cliente se comprometa a suministrar la información completa para realizar la declaración de precios de transferencia ni su estudio correspondiente. Por lo que se debe fortalecer la organización, mediante la actualización de estatus de los clientes, estudiar los servicios del área con el staff y ofrecerlos al público, además de incentivar al personal con herramientas que le ayuden a crecer profesionalmente.

Para tal efecto, se logró el objetivo general de proponer la optimización de tiempo de respuesta sobre cambios de materia tributaria específicamente en precios de transferencia en la firma PwC, para lograr el mejoramiento del área, haciéndola más efectiva y competitiva frente a las demás *Big Four*. De este modo, se busca el logro de la organización en la priorización de las tareas en el equipo de trabajo para poder mantenerse en el tiempo establecido para realizar las tareas correspondientes.

RECOMENDACIONES

Para que sea efectiva la optimización del tiempo de respuesta sobre cambios en materia tributaria en precios de transferencia en la firma PwC, se recomienda lo siguiente:

Tener en cuenta los resultados obtenidos y manifestarlo a la firma, así como los procedimientos para la optimización en el control de los colaboradores, donde se capacitará al equipo para la organización de prioridades.

Seguimiento de las fases de los clientes según la temporada, de acuerdo con el cronograma de actividades, donde se definirán cuáles son los requerimientos de cada uno y la fecha tope de su declaración.

Se establecerá una comunicación exitosa con el cliente mediante todos los medios de comunicación permitidos en los parámetros de la firma, en caso de ser llamada telefónica, se enviará un correo posteriormente donde se deje en evidencia lo conversado.

Incorporación de una cláusula en el contrato de servicio donde el cliente se compromete a suministrar la información necesaria, es importante que el equipo de precios de transferencia haga énfasis en la entrega puntual de los requerimientos, en caso de haber alguna irregularidad que no dependa del staff, se podrá seguir en marcha con el proyecto minimizando contratiempos.

Es importante que el equipo se mantenga en constante comunicación con los estatus de cada cliente y el trabajo sea ético y eficiente, donde se garantice la objetividad en la calidad del servicio otorgado.

La realización de talleres donde se expliquen las ramas que abarca precios de transferencia serán ideales para que los colaboradores no sientan un ambiente monótono sino por el contrario, se sientan retados por los servicios que serán ofrecidos.

Diseñar cursos de tecnología donde se amplíen los conocimientos en los programas utilizados en el área de precios de transferencia, donde se llevarán a cabo recomendaciones para sacar el mayor provecho a la tecnología ofrecida por la firma PwC.

Ofrecer cursos de inglés técnico de precios de transferencia, donde será una gran herramienta para los colaboradores, además se podrá afianzar y ampliar el vocabulario, esto será de gran ayuda para los estudios que sean del exterior.

REFERENCIAS

Arias, F (2012) **“El Proyecto de Investigación introducción a la metodología científica”**. Sexta edición, editorial Episteme; Caracas – Venezuela.

Balestrini, M. (2003) **“Como se Elabora el Proyecto de Investigación”**. Sexta Edición. BL Consultores Asociados, Servicio Editorial. Caracas. Venezuela.

Chiavenato, I (1999) **“Introducción a la Teoría General de la Administración**. Quinta Edición. Mexico Editorial McGraW-Hill

Dyson, R. (2004). **“Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick”**. European journal of operational research

Foscale,Rosello y Massud (2013). **“Precios de Transferencia”**. [Resumen en línea]. Trabajo de Investigación. Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, Argentina
Disponible en:

[https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5224/foscalepreciosdetransferencial .pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5224/foscalepreciosdetransferencial.pdf)
[Consultado: 2020, Abril 27]

Galindez, R (2002) **“Precios de transferencia y sus efectos fiscales en las operaciones de exportación e importación de bienes tangibles”** . Universidad Centrocidental Lisandro Alvarado.

Hernandez, M y Jaen, A (2010) **“Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales UPEL”**. Caracas. Venezuela Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (FEDUPEL. La editorial pedagógica).

Katzenbach, J (2000) **“El trabajo en equipo ventajas y dificultades”** . Barcelona. España. Ediciones Granica.

Palella, S. y Martins, F. (2004). **“Metodología de la Investigación Cuantitativa”** Caracas. Venezuela. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (FEDEUPEL. La Editorial Pedagógica)

Ramírez y Blas (2019) **“Precios de transferencia y su impacto tributario y financiero en las empresas vinculadas del sector textil en el distrito de Ate”** [Resumen en línea]. Trabajo de investigación. Disponible en: [https://repositorioac](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/628033/Belleza_RJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

ademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/628033/Belleza_RJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y [Consultado: 2020, Abril 28]

Vega, J (2017) Diccionario Jurídico y de Ciencias Sociales en Línea. Disponible en: <https://diccionario.leyderecho.org/contraprestacion/> [Consultado: 2020, Abril 29]

Zamora, A (2008) **“Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán”** [Libro en línea] Disponible en: [http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

html [Consultado: 2020, Abril 27]