

Boletín Técnico

División de Asesoría Tributaria & Legal
Septiembre 2021





Preámbulo

Al momento de emisión de este Boletín, ya el bolívar, como moneda de curso legal venezolana, sufrió su tercera reconversión (“Nueva Expresión Monetaria” en el caso último), y en consecuencia, todo valor registrado numéricamente perdió seis dígitos, incluido el valor patrimonial de su entidad comercial, industrial o de servicios.

El tema no es quitarle “seis ceros” a la forma de registro del valor expresado en bolívares; el reto así como el compromiso, es evitar que nuestra economía haga que aparezcan de nuevo. ¿No?.

ÍNDICE

Artículo.

3

Tips Tributarios y no tributarios.

15

El salario mínimo en la UE

18

¿Qué tan comunes son las criptomonedas en el mundo?.

19

Inditex gana 1.272 millones en su primer semestre.

20

Los mayores desafíos de Latinoamérica.

21

Los países con más políticos en los Pandora Papers.

22

IPC según los datos de cada país.

23

INPC del B.C.V. del 2020 al presente.

24

Tasas de Intereses Moratorios y Prestaciones Sociales B.C.V. 2020 al presente.

24

^e Deberes Formales para **Sujetos Pasivos Especiales**, Mes de Octubre.

25

Deberes Formales Principales para Sujetos Pasivos **No Especiales**, Mes de Octubre.

26

Tipo de Cambio Oficial del US\$ según B.C.V. para el mes.

27

Tipo de Cambio Oficial del Euro según B.C.V. para el mes.

28

Tipo de Cambio Oficial de la Moneda de mayor valor B.C.V. para sanciones determinadas conforme al COT.

29

Términos de uso frecuente en materia jurídica.

30

No todo en el Derecho, anda derecho.

31

✓ **Artículo.**

Comunicación No Verbal (CNV) ⁽¹⁾ – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales

El cuerpo comunica sin palabras. Lo que los gestos dicen más allá de ellas representa parte de la comunicación no verbal, pero va mucho más allá de esto; como dice Paul Watzlawick, filósofo y psicólogo austríaco, es imposible no comunicar. La manera en la que se dicen las cosas, el volumen, el tono de voz, la velocidad del discurso, el ritmo que se le imprime a las palabras, se conoce como **Sistema Paralingüístico**, y revela la manera particular que los seres humanos tenemos de conversar, no se trata del contenido sino del modo en que se habla. Se modifica constantemente el paralenguaje para obtener respuestas a inquietudes, al mismo tiempo que se modifica inconscientemente ante preguntas incómodas o cuando se está siendo interpelados en una conversación. Sea cual sea la situación, el paralenguaje es un sistema de la CNV que da pistas acerca del modo en que las personas están procesando emocionalmente la información.

Todos, cuando éramos bebés, fuimos expertos en CNV, hasta que comenzamos a hablar y con el lenguaje fuimos perdiendo esa capacidad. En aquellos momentos, podíamos registrar en los rostros de nuestros cuidadores, el mundo emocional en que se encontraban al entrar en contacto con



nosotros. La CNV está íntimamente relacionada con las emociones que todos sentimos, sobre las cuales no se tiene control y el cuerpo responde para protegernos.

Como humanos compartimos siete emociones básicas y universales, básicas porque las

(1) Concepto referido por Diálekto - Laboratorio de Investigación en Comunicación No Verbal (CNV). “**La COMUNICACIÓN NO VERBAL (CNV)** tiene como objetivo identificar las emociones o estados internos específicos, en el momento específico que alguien está hablando, busca la coherencia o incoherencia entre las palabras y las emociones.”

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

tenemos “instaladas de fábrica”, y universales porque las compartimos como especie. Para que sean fácilmente recordables las llamaremos AMISTAD (Alegría-Miedo-Ira-Sorpresa-Tristeza-Asco-Desprecio). Todas ellas, se expresan en los gestos del rostro, están tipificadas en un nomenclador y se les denomina **Unidades de Acción**, las cuales serán desglosadas más adelante. Gracias a las investigaciones de Charles Darwin, Paul Ekman y Wallace Friesen, hoy contamos con aproximadamente 100 Unidades de Acción que permiten de una manera científica, identificar expresiones, que se asocian con el grado de congruencia entre las emociones y las palabras y arrojan pistas acerca de la coherencia de la información que estamos recibiendo y transmitiendo.



Todos mentimos y lo hacemos como mecanismo de supervivencia para preservarnos como especie. El director del Laboratorio Diálekto en CNV, Hugo Lescano afirma “que no hay buenos mentirosos sino malos observadores” y que, si no existiera la posibilidad de que nuestro cerebro tuviera estas fugas, en los gestos del rostro a través de las **expresiones o microexpresiones faciales**, sufriríamos un ACV cada dos meses.

La buena noticia es que, con entrenamiento, se pueden identificar esas unidades de acción que indican que las personas pudieran estar mintiendo o que no se sienten cómodas con lo que están diciendo. Siendo buenos observadores se puede usar esta información a favor. Probablemente estarán pensando que eso puede ser manipulación, pero si no existe un interés oculto en dañar, esa información está disponible para todos y se puede usar como estrategia de negociación dado que las expresiones nos hacen predecibles.

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

Las oraciones que construimos en el lenguaje están compuestas por SUJETO+VERBO+PREDICADO y eso representa la estructura oral. En el lenguaje del cuerpo esa estructura está relacionada con el espacio contextual, es decir, en lo que Michel Foucault denomina la disposición de los cuerpos en el espacio y las distancias entre ellos.



Este es el **Sistema Proxémico** de la CNV, y tiene que ver con la proximidad con la que se acercan los interlocutores y el grado de empatía que se tenga con quienes se interactúa y viceversa. Una vista rápida para identificar proxemia es verificar dónde se sientan las personas y cómo se distribuyen los cuerpos cuando van a una reunión. ¿Se colocan hacia el centro o hacia la periferia? A mayor cercanía, más empatía. Le invitamos a que haga un ejercicio: busque una foto de un evento con su familia o amigos, una boda, por ejemplo, y fíjese quién está en el centro de la foto. Las centralidades indican mayor poder. Este grado de cercanía también está clasificado en: proxemia íntima (45 cm de distancia entre el hombro al codo), personal (distancia de 45 cm a 1,20 mt), social (de 1.20 mt a 3 mts) y pública (de 3 mts en adelante).

Otro aspecto importante de la CNV es el tiempo en el que transcurre la comunicación y los tiempos particulares del intercambio de información. Esto es lo que se reconoce como **Sistema Cronémico**, está vinculado al KHRONOS que no es más que el tiempo que duran las acciones entre cuerpos, es decir, cuánto tiempo dura un apretón de manos, las veces que parpadea una persona cuando se le hace una pregunta o mientras habla, el tiempo que dura una persona tocando una pared, el tiempo que tarda un abrazo. Todos estos tiempos dan información.

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

Existen unidades de acción que, dependiendo del tiempo que dura la acción, puede representar duda o incomodidad. Lo importante aquí es percibir con quién se detiene más tiempo en las acciones y determinar el grado de afinidad y empatía para saber si se está en desventaja o juega a su favor.

En las conversaciones que se sostienen generalmente siempre se está en movimiento, algunas veces moviendo el bolígrafo mientras se está escuchando, moviendo la pierna incesantemente, moviendo nuestra silla, parpadeando, haciendo muecas con los labios; los gestos, las posturas que se adoptan, las miradas, todo eso es movimiento y representa al **Sistema kinésico** de la CNV. En muchos casos están asociados a stress acumulado que es liberado a través de los gestos y la gesticulación, y que, si se da a la tarea de observar, descubrirá mucha información que no dan las palabras. Un ejercicio recomendable es colocarse unos tapones para oídos, esos que son utilizados en seguridad industrial, y sin tratar de descifrar el mensaje, sentarse a observar a las personas conversar. También puede bajarle el volumen a la televisión y ver los programas de debate. Al principio, costará porque estamos acostumbrados al lenguaje y descifrar el discurso, pero con práctica, empezará a conectarse con esa comunicación primaria y se sorprenderá de todo lo que el cuerpo dice y que muchas veces, contradice a las palabras. ¡Así nos comunicamos! La kinesia es vital en la interpretación de la CNV.



Existe un último sistema al que quizás no le prestamos atención y es el que rápidamente puede dar ventaja a la hora de negociar: el **Sistema diacrítico**.

Los símbolos, la simbología asociada a las personas, a los lugares y espacios

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

determinan la identidad diacrítica a través de la cual se ofrece información acerca de quiénes son las personas, sus gustos y lo que les importa. La ropa que usa, los colores que eligen para la indumentaria, el tipo de peinado, los accesorios, los libros en las bibliotecas, la decoración, los objetos en los escritorios, mesas y paredes, el arte que hay en el lugar, todo está comunicando, y este sistema da la posibilidad de generar un puente afectivo con su interlocutor que puede ser favorable a la hora de negociar. Hacer referencia de manera empática a lo que observa que es importante para interlocutor, puede generar un acercamiento, o, por el contrario, le dará la posibilidad de conocer en qué dominios es mejor no explorar y en qué otros, se debe preparar para futuras negociaciones.

Todo lo que se ha comunicado hasta acá puede ayudarle, sin embargo, ninguna interpretación es absoluta, es muy importante resaltar que no hay significados universales y se hace imprescindible verificar el **contexto** antes de hacer cualquier evaluación. La



gestualidad cobra relevancia en su significado, en relación directa en el contexto donde se está inmerso. Como conclusión de esta primera parte, referimos que el cuerpo habla de manera permanente, siempre estamos comunicando, el cuerpo está preparado para dejar salir y reflejar la emoción y conversar con otros cuerpos.

La Comunicación No Verbal (CNV) como elemento efectivo en las negociaciones.

En la actualidad, el mundo presenta un factor constante en la dinámica de todos los países que

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

lo conforman y esta constante no es otra cosa más que el cambio, por ello, se hacen cada vez más normales los conflictos, la incomodidad y las crisis en cualquier ámbito, generando como consecuencia la necesidad de evaluar con rapidez las alternativas de resolución de esos conflictos, tales como, ofertar mejores bienes y servicios, tener más cercanía con la contraparte, escuchar con mayor atención las posibles exigencias de las partes involucradas en el conflicto, en fin, existe una permanente intención de destacar en el mercado a la hora de la negociación como medio de resolución del conflicto identificado.



En tal sentido, la dinámica del mercado obliga a la búsqueda de nuevas técnicas o elementos que ayuden a mejorar la situación planteada o simplemente conseguir mejores clientes o consumidores para su Empresa u Organización. Dicho lo anterior, es necesario resaltar dos (2) cosas que a nuestro parecer son elementos esenciales del Ser Humano: la primera, que somos seres

conflictivos por naturaleza y la segunda, que por necesidad debemos resolver nuestros conflictos, es por ello, que todos necesitamos ser negociadores más efectivos a la hora de discutir con nuestros contrincantes.

Por tal razón, es pertinente refrescar los elementos básicos en una negociación, pues a pesar de evolucionar en las técnicas, existen elementos comunes en todas:

- ✓ Existe la relación de interdependencia entre las partes negociadoras.
- ✓ La relación entre las partes es asimétrica (siempre existe una parte negociadora con mayor poder).
- ✓ Ambas partes tienen intereses que por lo general no coinciden entre sí.

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

- ✓ La satisfacción de los intereses va a estar referida en mayor proporción hacia esa parte que tiene mayor poder al momento de negociar.

Partiendo de lo anterior, la pregunta principal sería: ¿cómo se equilibra la posición de poder al momento de negociar?. Esto, sin duda alguna, puede darse a través de un elemento esencial, como es la comunicación no verbal, la cual en este caso, no viene referida a detectar si la otra persona está diciendo mentiras o no, simplemente lo podría utilizar como una herramienta a su favor para descubrir las emociones de su contraparte a objeto de evaluar el mejor momento para exponer la idea o propuesta que se desea presentar o conocer el momento ideal para ajustar el discurso a fin de hacerlo cada vez más interesante para el interlocutor.

Ahora bien, ¿qué se puede detectar al momento de aplicar la comunicación no verbal?, por ejemplo, se puede observar las siete (7) emociones básicas y universales: miedo, ira, asco, desprecio, tristeza, sorpresa y alegría.

En base a ello, regular, cambiar o exponer al máximo el discurso al momento de la discusión con la contraparte.



Recuerde que el cuerpo comunica todo lo que le pasa, si el interlocutor se siente cómodo con su presencia o con lo que usted le está comunicando. A continuación se detallan brevemente las características de cada emoción, de acuerdo a la información proporcionada por Diálekto, para que pueda identificarlas en su interlocutor y sepa bajo qué emocionalidad se pueda encontrar:

- El miedo, permite ver los parpados levantados, con visibilidad del ojo y con estiramiento de la línea de los labios hacia atrás.

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

- La ira, muestra una mirada aguda, unas cejas unidas en el medio y tensión en los parpados, con desplazamiento leve hacia delante de la mandíbula inferior.
- El asco, refleja un pliegue en la nariz y el labio superior elevado, con una especie de media sonrisa.
- La tristeza, muestra las cejas un poco caídas al interior, comisuras de la boca deprimidas y quijada elevada.
- La sorpresa, es la emoción más rápida que reflejan los seres humanos, pudiendo durar, sólo dos (2) segundos, pasando rápidamente a cualquiera de las demás emociones comentadas. Se muestra con las cejas elevadas hacia el exterior, parpados elevados y mandíbula caída.
- La alegría, es una de las más visible y rápidas de detectar, ya que al estar alegres se suben las mejillas (arrugando nuestros ojos), haciendo una U con nuestros labios



En consecuencia, para aplicar ventajosamente el elemento de la comunicación no verbal a la hora de la negociación, se deben tener en cuenta varios elementos previos al momento de comunicarnos con la contraparte:

- Primero, indagar sobre la otra persona (en este caso aplica el dicho “la información es poder”): saber qué le gusta, qué hace, qué elementos destacan principalmente en el ejercicio de sus funciones, cómo se desenvuelve en su cargo, cuánto tiempo lleva en el desempeño de sus funciones, cómo se comunica esa persona normalmente; al tener esos datos previos, llevará ventaja, pues tendrá un contexto más definido y creará una mayor conexión lingüística con el otro.
- Segundo, exponer el discurso en un lugar neutro para su interlocutor, que se centre en su discurso.

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

- Tercero, tener en cuenta al momento de ver físicamente a esa persona la proxemia que ésta guarda con respecto a usted, ya que, eso le da un dato esencial. Recuerde que a mayor cercanía, mayor confianza sobre lo que representa usted para esa persona, por lo que, si su presencia le genera confianza, tendrá algo más de ventaja al momento de su discurso.
- Cuarto, ver con atención los movimientos corporales o gestuales (rostro) que realiza la contraparte al momento de hablarle de sus interés o propuesta; por ejemplo, ¿tiene algún tic? ¿mueve mucho las manos y/o los pies?, ¿su cuerpo se tambalea de un lado al otro? ¿su gestualidad se encuentra endurecida o refleja que se encuentra relajada?, en fin, estar pendiente de la kinesia de esa persona a lo largo de su discurso.
- Quinto, tener en cuenta cuando va a negociar que puede existir una persona que va a llevar la ventaja en la negociación, bien sea su contraparte o usted. Ahí lo importante es que siempre busque equilibrar esa desigualdad, esa asimetría que se produce por la autoridad que pueda tener el contrincante o su producto sobre esa persona.

Por ello, al momento de decir lo que se quiere exponer, es importante saber que, su cuerpo siempre va a comunicar, tanto lo que se dice, como lo que no se dice. Siendo necesario dar un discurso desde la transparencia, cercanía y empatía;



comunicar algo con lo que se esté a gusto, le permitirá tener mayor efectividad y probabilidad de crear una conexión y comunicación mayor, pues, según Howard Gardner psicólogo e investigador, quien desarrolló la teoría de inteligencias múltiples, la empatía tiene un elemento fundamental en la capacidad que podemos desarrollar los seres humanos para acercarnos al universo emocional de las personas, requiriendo de una habilidad cognitiva y emocional para empatizar con alguien.

✓ Artículo.**Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

Por último, si requiere tener mayor sintonía con la contraparte al momento de la negociación, necesitará de tres (3) elementos importantes como lo son: la persuasión, la seducción y el carisma; dependiendo de las habilidades que tenga mayor presencia en usted, va a poder comunicar con más efectividad, pues, dar un mensaje efusivo y que conecte con la persona a quien le está dando el mensaje o que pueda enamorar a su contraparte para que atienda a su discurso o propuesta, y que su mensaje se encuentre alineado con sus emociones y sus creencias, es un punto adicional a su ventaja, ya que, si usted cree en lo que está transmitiendo de forma coherente y equilibrada, generará un discurso potente que le dará confianza y cercanía con su interlocutor.

Para finalizar, les dejaremos algunos elementos a tener en cuenta con relación al movimiento de sus manos o las de su interlocutor al momento de comunicarse.

Tips para reconocer los mensajes escondidos en las manos al momento de comunicar

Ya hemos contado algunas ventajas que da la CNV al momento de comunicar. Sin embargo, no queremos dejar de lado, la importancia que tienen las manos durante el discurso, ya que son la



palabra del cuerpo. Con la kinesia de las manos se logra captar la atención y sirve para ilustrar y acompañar el discurso, permite marcar los ritmos y enfatizar. Las palmas abiertas representan transparencia que, acompañadas de un discurso congruente, en un contexto seguro nos hace confiables. Por eso es tan importante mantener

✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

nuestras manos prolijas, como símbolo de transparencia.

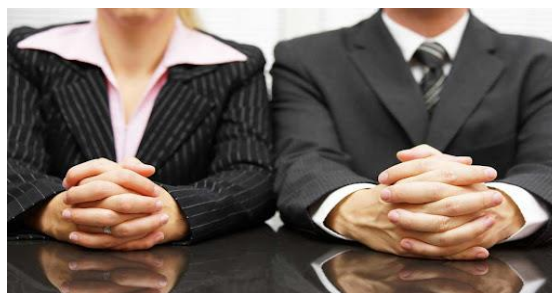
A continuación, les presentamos ejemplos, basado en las investigaciones de laboratorio de CNV, de la configuración manual que puede orientarle a la hora de tomar decisiones, en una conversación o negociación.

GESTOS INDICATIVOS: Todo gesto cargado de autoridad no es recomendable, por ejemplo, señalar las personas o como simulando un arma, tienen connotación negativa y se asocian con emblemas de agresión. No tener visibles las manos, representa una amenaza y los cuerpos lo registran como tal.

ENOJO: se puede observar cuando se cierran las palmas ligeramente durante un fragmento del discurso, y si hay mucha tensión se cierran los puños con fuerza, lo que indica que la emoción asociada es ira.

BRAZOS CRUZADOS: con el pulgar afuera, a menos que se esté en presencia de baja temperatura y haga frío, se está ante la gestualidad de protección o defensa ante algo que es intimidante.

ENTRELAZAR LAS MANOS: Se le conoce como el emblema del ruego que, al no estar en un contexto religioso, es la petición de no querer estar en ese lugar o escuchar su discurso. Si además de entrecruzadas se juega con el pulgar se conforma una barrera inconsciente de autodefensa.



✓ **Artículo.****Comunicación No Verbal (CNV) (1) – Elemento Clave en el Éxito de las Negociaciones Actuales (...)**

MANOS ATRÁS: cuando una mano toca a la otra, es la manifestación corporal de autocontrol incluso esto también pasa con las manos adelante. Se le suele conocer como postura del gerente.



PALMA DE LA MANO RECTA: Rígida: Representa autoridad, límites. Es típica de los grandes líderes como Putin. Cuando los dedos están separados, pero sin tensión, la palma abierta y el despliegue corporal es relajado, estamos ante la contención y es de valencia positiva. Se usa normalmente en las bienvenidas.

Como fue expuesto, existen innumerables gestos y posturas que revelan el estado emocional en el que se encuentra inmerso y cómo puede valerse de él, utilizarlo a su favor o modificar el discurso. Esto dependerá del contexto y de la intencionalidad en el discurso. La invitación es a poner en práctica el observador que usted es y darle una mirada distinta con estas distinciones.

Eddy Molina

Colaboradora División Asesoría Tributaria & Legal
Sociólogo – Senior Coach
Avalado por la ACOPV y la FICOP
coaches.eddyleydy@gmail.com

Leydy Contreras

Colaboradora División Asesoría Tributaria & Legal
Coach Ontológico Profesional
Avalado por la ACOPV y la FICOP
coaches.eddyleydy@gmail.com



✓ **Tips Tributarios y No Tributarios**

Y llegamos de nuevo a la Determinación del llamado Impuesto a los Grandes Patrimonios (IGP). Veamos breves puntos focales.

Como bien sabemos, nos encontramos en fecha próxima a la de determinación del llamado "Impuesto a los Grandes Patrimonios" (IGP) en su tercer año de aplicación; para ello es necesario tener en consideración diversos aspectos muy breves, al momento de la determinación de este tributo.

➤ **Sujetos pasivos.**

Los contribuyentes sujetos de este impuesto son las personas naturales y jurídicas calificadas por la Administración Tributaria como Sujetos pasivos Especiales, cuyo patrimonio tenga un valor Igual o superior a 150.000.000 U.T, que a valor de la U.T. antes de la reconversión monetaria, es de Bs. 3.000.000.000. 000.

➤ **Base Imponible de determinación:**

La base Imponible será el resultado de sumar el valor de los bienes y derechos, menos los pasivos y el valor de las cargas y gravámenes que recaigan sobre los bienes, así como, los bienes y derechos exentos o exonerados.

➤ **Fecha límite de presentación.**

Para este año, y a diferencia de lo presentado en el año, el Calendario de Sujetos Pasivos Especiales, refleja una fecha única de presentación la cual varía en función del terminal del RIF de cada contribuyente. A saber:

FECHAS PARA DECLARAR CONFORME AL CALENDARIO DE SPE PARA 2021	
RIF	NOV
1 y 2	12/11/2021
0 y 5	10/11/2021
4 y 8	9/11/2021
3 y 7	11/11/2021
6 y 9	15/11/2021

✓ Tips Tributarios y No Tributarios

Y llegamos de nuevo a la Determinación del llamado Impuesto a los Grandes Patrimonios (IGP). Veamos breves puntos focales (...).

➤ Alícuota impositiva.

Desde la entrada en vigencia de esta Norma la alícuota impositiva se ha mantenido en el 0,25%.

➤ Periodo De Imposición.

El 30 de septiembre de cada año se causa el Impuesto a los Grandes Patrimonios.

➤ Normas de valoración de Activos.

En el texto del instrumento normativo se estableció en sus artículos 16 y siguientes, cómo se determinaría el valor atribuible a los activos ahí señalados así:

- Bienes inmuebles en el país
- Bienes inmuebles en el exterior
- Otros bienes inmuebles
- Acciones y participaciones
- Joyas, objeto de arte y antigüedades
- Derechos reales
- Los que no tienen regla específica

Al respecto, y tomando en cuenta la normativa del propio instrumento, se infería de sus artículos 16 (Bienes inmuebles en el país), 20 (Joyas, objeto de arte y antigüedades) y 22 (Los que no tienen regla específica), que el valor para estos casos, sería determinado *“conforme a las normas que dicte la Administración Tributaria para tal efecto”*.

Esa Providencia fue publicada el 19 de agosto y estableció claramente en su Disposición Transitoria que *“Las normas de actualización del valor atribuible a los bienes y derechos a que hacen referencia los artículos 2º, 3º y 5º de esta Providencia*



✓ **Tips Tributarios y No Tributarios**

Y llegamos de nuevo a la Determinación del llamado Impuesto a los Grandes Patrimonios (IGP). Veamos breves puntos focales (...).

Administrativa, serán aplicables a partir del segundo período de imposición y periodos subsiguientes, en atención a lo cual para el primer período de imposición los contribuyentes declararán el valor patrimonial del que dispongan para el momento de la referida declaración. (...)”.

El hecho es que, a la presente fecha, esa Providencia donde se establezcan las reglas de actualización exigidas por la Administración Tributaria, aún no han sido publicadas, tal y como ha pasado con otras tareas pendientes que tiene el mismo SENIAT y que han quedado incumplidas, como por ejemplo lo inherente a la forma de desincorporación contable del Reajuste por Inflación Acumulado que tenían al cierre de 2015, los SPE desincorporados del sistema por la reforma de dicho momento.

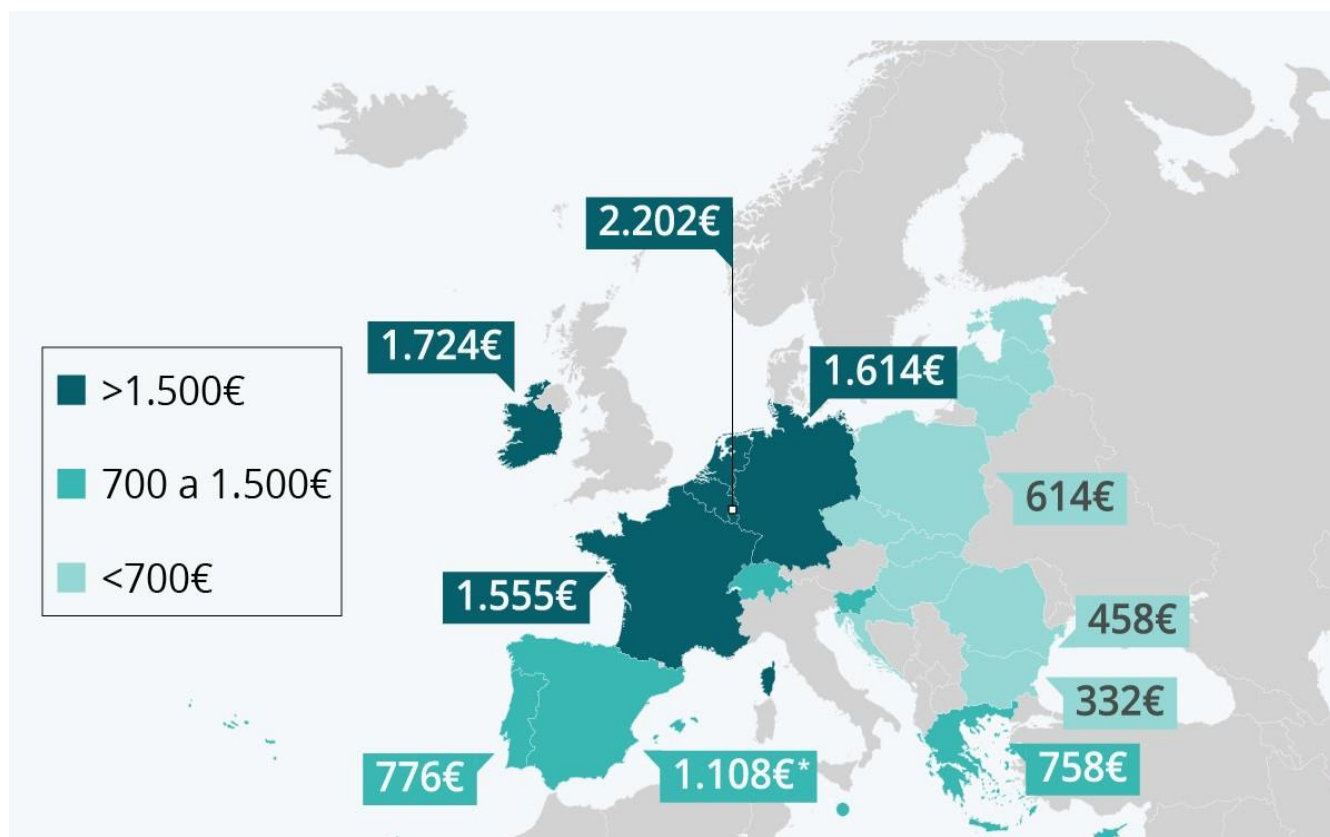
Recuerde que la foto con la que cerró contablemente al 30 de septiembre, perdió seis ceros al día siguiente, y ello representará el valor patrimonial con el que convivirá de ahora en adelante hasta que algo similar ocurra. ¿Tomó ud esto en cuenta y se preparó para ello? .

Recuerde que el estado financiero es la carta que presenta ud, tanto a sus accionistas como a cualquier lector que requiera tomar algún dato de información financiera que pueda desprenderse de ahí. ¿Piensa ud que al día de hoy contenga los valores reales, o debe tomar medidas para que ello realmente ocurra?. En Crowe, estamos dispuestos a acompañarle en este proceso.

Naivelys Altuve Torres
Gerente
División de Asesoría Tributaria & Legal
naivelys.altuve@crowe.com.ve

✓ El salario mínimo en la UE.

Salario mínimo mensual en países de la UE en el primer semestre de 2021 (doce pagas anuales)



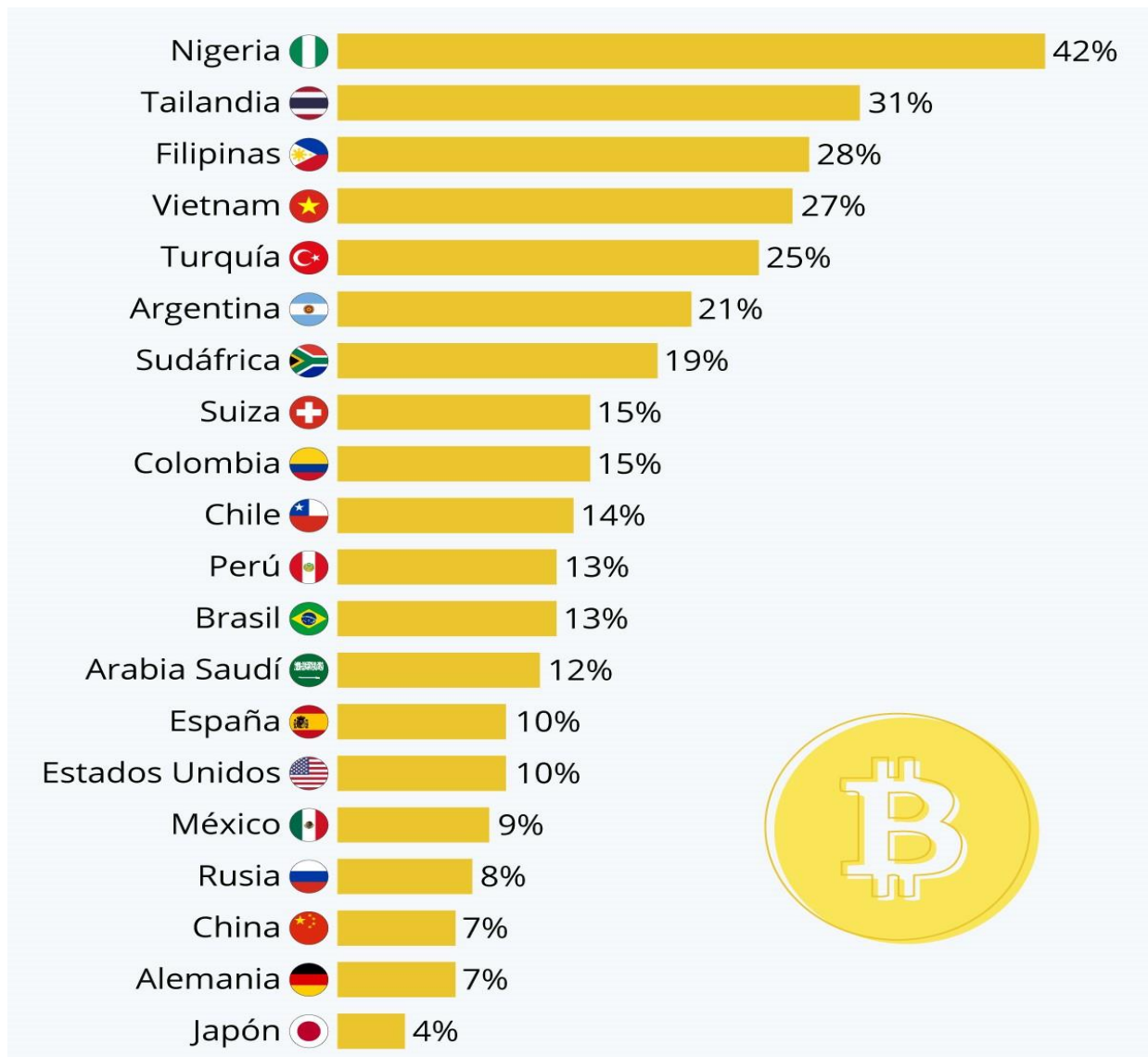
*Equivale a 950 Euros en catorce pagas anuales

Fuente: Eurostat

Fuente documental: statista.

✓ ¿Qué tan comunes son las criptomonedas en el mundo?.

Porcentaje de encuestados que afirman usar o poseer criptomonedas*



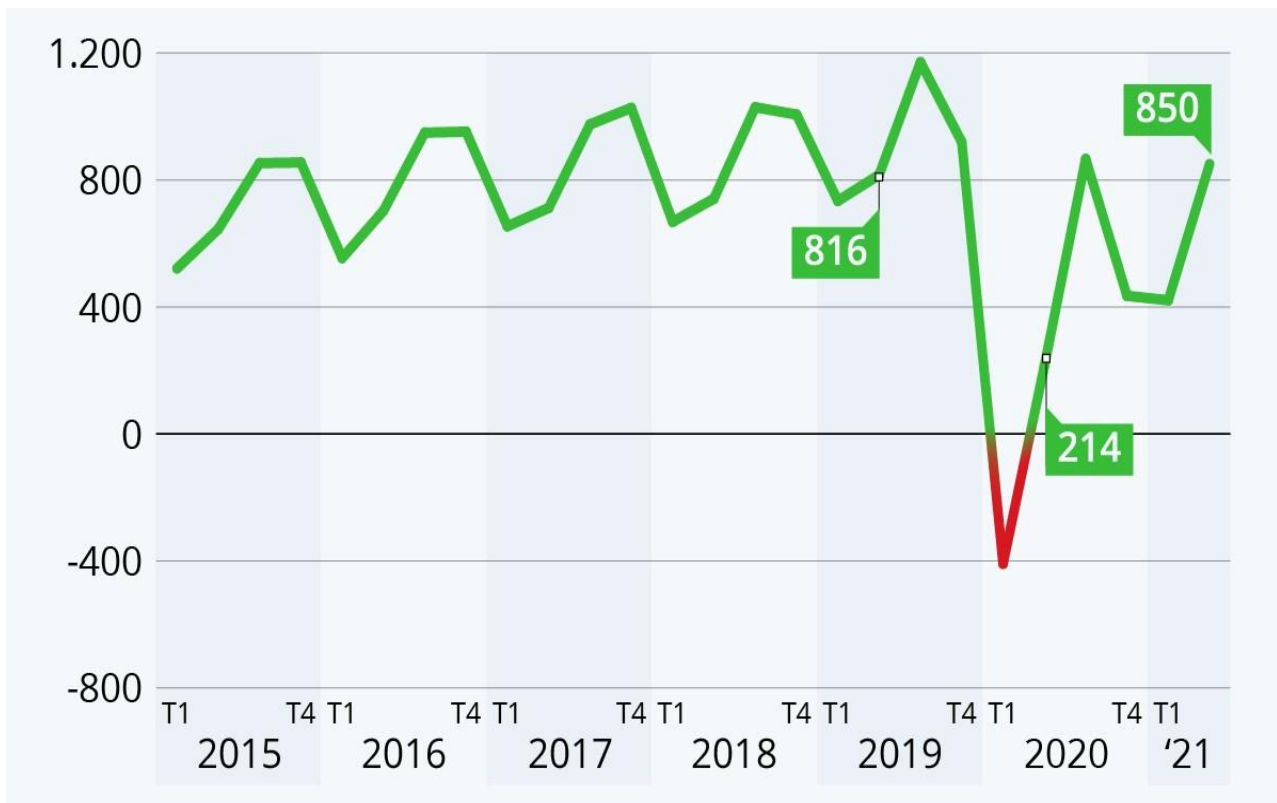
- En países seleccionados. Encuesta online de enero a junio de 2021 con muestras de entre 1.000 y 5.000 adultos (18 a 64 años) por país.

Fuente: Statista Global Consumer Survey

Fuente documental: statista.

✓ **Inditex gana 1.272 millones en su primer semestre.**

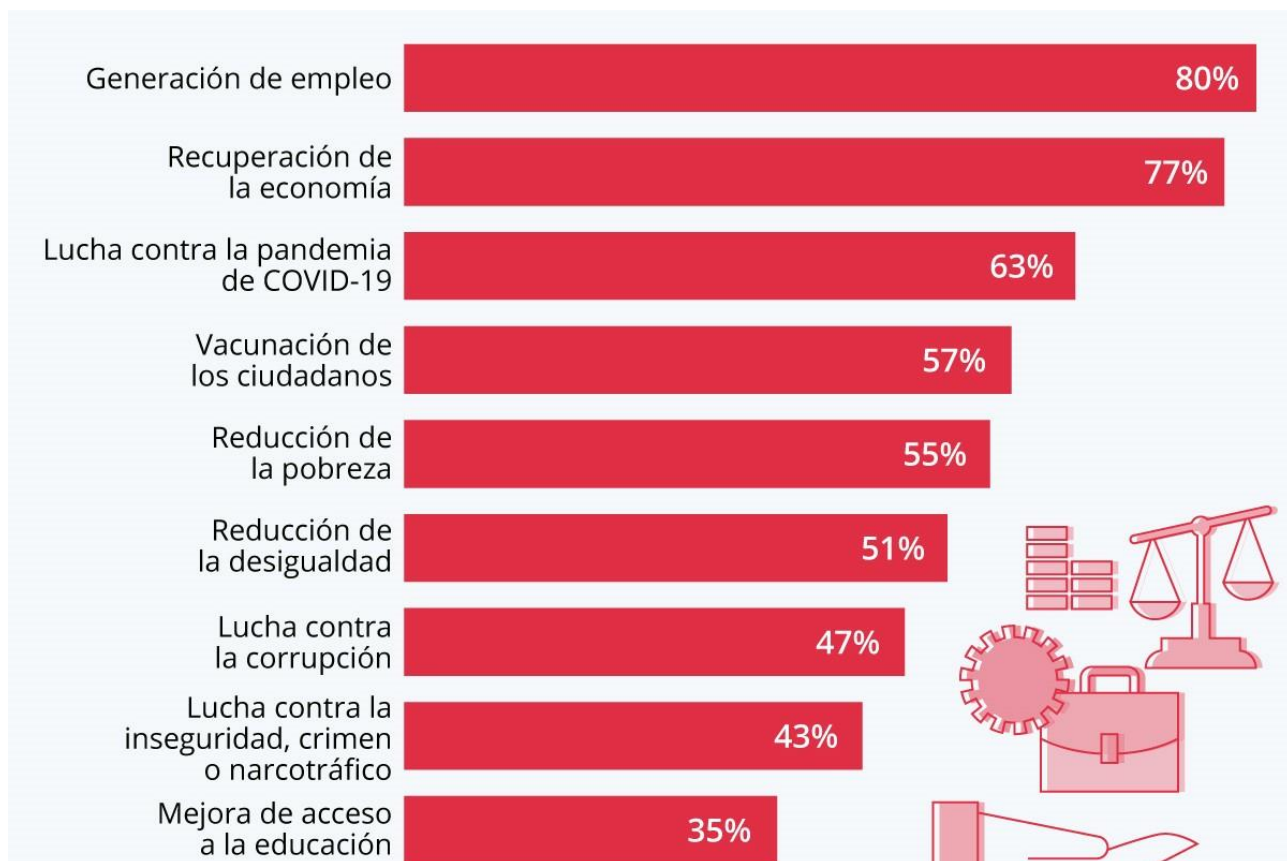
Resultado neto trimestral del grupo Inditex (en millones de euros)



Fuente: Inditex
 Fuente documental: statista.

✓ Los mayores desafíos de Latinoamérica.

Principales desafíos que deberá enfrentar América Latina en los próximos 18 meses (julio de 2021)*



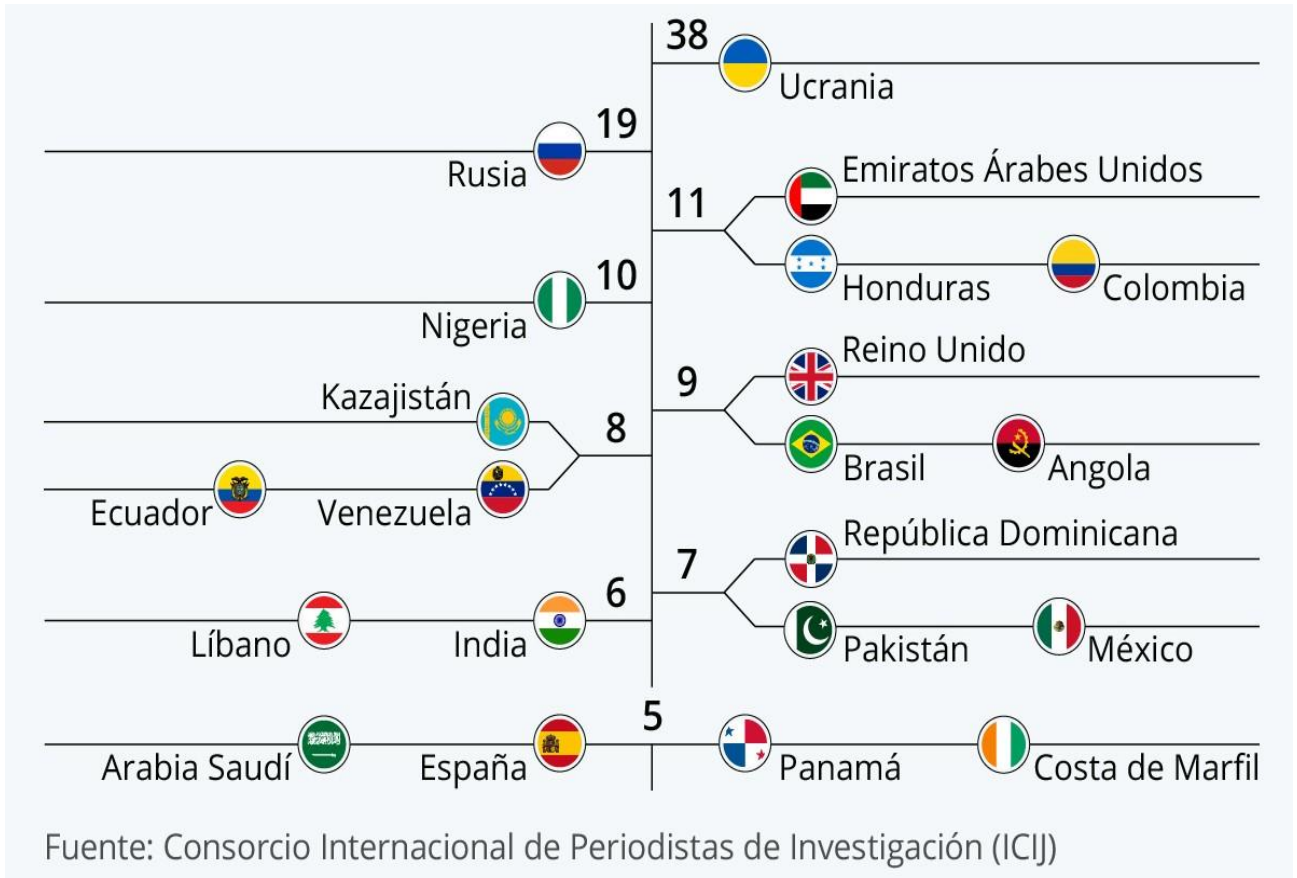
* Según 380 líderes de opinión y periodistas encuestados en 14 países latinoamericanos y caribeños

Fuente: Investigación Ipsos

Fuente documental: statista.

✓ Los países con más políticos en los Pandora Papers.

Países con más políticos nombrados en la investigación Pandora Papers



Fuente: Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación
Fuente documental: statista.

✓ IPC SEGÚN LOS DATOS DE CADA PAIS.

Países	Fecha	IPC Interanual	Acum. desde Enero
España	ago-21	3,30%	2,20%
Alemania	ago-21	3,90%	4,40%
Reino Unido	ago-21	3,20%	2,70%
Francia	ago-21	1,90%	2,00%
Italia	abr-21	1,10%	1,50%
Portugal	ago-21	1,50%	0,90%
Estados Unidos	ago-21	5,30%	5,00%
Japón	jul-21	0,20%	1,00%
China	jul-21	1,00%	0,60%
Armenia	ago-21	6,40%	3,70%
Angola	sept-18	21,60%	16,10%
Argentina	ago-21	51,40%	32,30%
Austria	dic-20	1,20%	1,20%
Australia	jun-21	3,80%	1,40%
Bélgica	ago-21	2,70%	3,10%
Bulgaria	ago-21	3,70%	3,10%
Bolivia	ago-21	0,20%	1,00%
Brasil	ago-21	10,40%	5,90%
Bielorrusia	nov-15	10,70%	0,50%
Belice	jul-21	3,30%	3,10%
Canadá	ago-21	4,10%	3,80%
Suiza	jun-18	1,20%	1,20%
Chile	ago-21	4,80%	3,20%
Colombia	ago-21	4,40%	3,90%
Costa Rica	ago-21	1,70%	0,80%
República Checa	dic-18	2,00%	2,00%
Dinamarca	ago-21	1,80%	2,00%
República Dominicana	sept-20	5,00%	3,70%
Ecuador	ago-21	0,90%	1,30%
Estonia	abr-21	1,90%	1,70%
Egipto	abr-16	10,30%	3,80%
Finlandia	ago-21	2,20%	2,00%
Georgia	dic-20	2,40%	2,40%
Ghana	nov-18	9,30%	8,20%
Guinea Ecuatorial	mar-18	-1,20%	-0,60%
Grecia	abr-19	1,00%	1,10%
Guatemala	jun-21	3,90%	1,30%
Honduras	ago-21	4,50%	2,50%

Países	Fecha	IPC Interanual	Acum. desde Enero
Hungría	feb-21	3,10%	1,60%
Indonesia	dic-19	2,70%	2,70%
Irlanda	ago-21	2,80%	3,30%
Israel	oct-18	1,20%	1,40%
India	may-18	4,90%	0%
Islandia	ago-21	4,30%	3,20%
Jordania	abr-20	-19,00%	-19,80%
Kenia	abr-21	5,80%	2,60%
Corea del Sur	dic-18	1,30%	1,30%
Libano	ago-21	137,80%	99,90%
Luxemburgo	ago-21	2,50%	2,50%
Letonia	ago-21	3,80%	4,10%
Marruecos	mar-20	1,50%	0,10%
Moldavia	ago-21	4,60%	4,30%
Mauritania	feb-18	3,20%	1,00%
Maldivas	jul-21	0,90%	0,10%
México	ago-21	5,60%	4,20%
Nigeria	jul-21	17,40%	8,90%
Nicaragua	jun-20	3,60%	1,30%
Países Bajos	may-19	2,40%	1,90%
Noruega	ago-21	3,40%	3,00%
Nueva Zelanda	jun-21	3,30%	2,20%
Panamá	mar-19	-0,20%	0,20%
Perú	jun-18	1,60%	1,20%
Filipinas	ago-21	4,90%	2,50%
Pakistán	jun-20	9,10%	2,50%
Polonia	nov-19	2,60%	2,50%
Estado de Palestina	dic-18	0,30%	0,30%
Paraguay	ago-21	5,60%	3,60%
Rumanía	ago-21	5,30%	4,70%
Rusia	jul-21	6,50%	4,50%
Seychelles	dic-20	3,80%	3,80%
Suecia	ago-21	2,10%	1,40%
Eslovenia	ago-21	2,10%	3,30%
Eslovaquia	ago-21	3,80%	3,60%
El Salvador	ago-21	4,30%	4,00%
Túnez	nov-18	7,40%	7,00%
Turquía	ago-21	19,30%	11,70%
Trinidad y Tobago	jun-21	1,80%	1,20%
Ucrania	abr-20	2,10%	1,50%
Uganda	may-21	1,90%	1,10%
Uruguay	ago-21	7,60%	6,20%
Venezuela	may-21	2719,50%	264,80%
Sudáfrica	mar-19	4,50%	1,60%



✓ Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) 2020 al presente.

2020	
Enero	17.377.625.281,20
Febrero	21.174.462.628,90
Marzo	23.995.112.795,70
Abril	30.594.008.765,70
Mayo	42.404.519.909,60
Junio	53.033.212.824,90
Julio	63.408.630.581,90
Agosto	79.061.685.127,40
Septiembre	101.126.220.212,80
Octubre	131.945.447.084,80
Noviembre	184.682.722.830,10
Diciembre	327.767.509.170,00

2021	
Enero	480.553.055.894,40
Febrero	643.008.821.970,10
Marzo	746.784.015.747,90
Abril	930.306.187.617,90
Mayo	1.195.582.997.017,20
Junio	(*)
Julio	(*)
Agosto	(*)
Septiembre	(*)

(*) No ha sido publicado a la fecha

Fuente: B.C.V.

✓ Tasas de Intereses Moratorios y Prestaciones Sociales 2020 al presente.

2020	
Enero	38,13%
Febrero	48,10%
Marzo	54,64%
Abril	54,00%
Mayo	49,32%
Junio	44,18%
Julio	38,98%
Agosto	38,51%
Septiembre	38,76%
Octubre	38,92%
Noviembre	31,08%
Diciembre	38,35%

2021	
Enero	39,50%
Febrero	45,34%
Marzo	58,67%
Abril	(*)
Mayo	(*)
Junio	(*)
Julio	(*)
Agosto	(*)
Septiembre	(*)

(*) No ha sido publicada a la fecha

Fuente: B.C.V.



✓ Deberes Formales destacables en materia Tributaria para los Sujetos Pasivos Especiales, mes de Octubre 2021.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
4	5	6	7	8
ISLR (1) RIF (6y9) IVA (1) RIF (6y9) IGTF (1) RIF (6y9) Premios de Lotería RIF (0 a19)		ISLR (2) RIF (0y5) IVA (2) RIF (0y5) IGTF (2) RIF (0y5) ISLR (7) RIF (0y5)	ISLR (7) RIF (3y7)	ISLR (3) RIF (1y2) IVA (3) RIF (1y2) IGTF (3) RIF (1y2) ISLR (6) RIF (1y2) ISLR (7) RIF (1y2) Aporte del 70% RIF (1y2) Juegos Envite y Azar RIF (0a19)
11	12	13	14	15
ISLR (6) RIF (6y9) ISLR (7) RIF (6y9) Aporte del 70% RIF (6y9)	FERIADO NACIONAL	ISLR (4) RIF (4y8) IVA (4) RIF (4y8) IGTF (4) RIF (4y8) ISLR (6) RIF (4y8) ISLR (7) RIF (4y8) Aporte del 70% RIF (4y8)	ISLR (6) RIF (0y5) Aporte del 70% RIF (0y5)	ISLR (5) RIF (3y7) IVA (5) RIF (3y7) IGTF (5) RIF (3y7) ISLR (6) RIF (3y7) Aporte del 70% RIF (3y7)
18	19	20	21	22
	ISLR (1) RIF (6y9) IVA (1) RIF (6y9) IGTF (1) RIF (6y9) ISLR (8) RIF (6y9) Premios de Lotería RIF (0a19)	ISLR (8) RIF (0y5)	ISLR (4) RIF (4y8) IVA (4) RIF (4y8) IGTF (4) RIF (4y8) ISLR (8) RIF (4y8)	ISLR (8) RIF (1y2)
25	26	27	28	29
ISLR (5) RIF (3y7) IVA (5) RIF (3y7) IGTF (5) RIF (3y7) ISLR (8) RIF (3y7)		ISLR (2) RIF (0y5) IVA (2) RIF (0y5) IGTF (2) RIF (0y5)		ISLR (3) RIF (1y2) IVA (3) RIF (1y2) IGTF (3) RIF (1y2) PT (10)

ISLR (1)-IVA (1)-IGTF(1): Pago de Anticipos de ISLR, Declaración de IVA, Pago de Anticipos de IVA, Retenciones de IVA, Pago de IGTF.

ISLR (2)-IVA-IGTF(2): Pago de Anticipos de ISLR, Declaración de IVA, Pago de Anticipos de IVA, Retenciones de IVA, Pago de IGTF.

ISLR (3)-IVA-IGTF(3): Pago de Anticipos de ISLR, Declaración de IVA, Pago de Anticipos de IVA, Retenciones de IVA, Pago de IGTF.

ISLR (4)-IVA-IGTF (4): Pago de Anticipos de ISLR, Declaración de IVA, Pago de Anticipos de IVA, Retenciones de IVA, Pago de IGTF.

ISLR (5)-IVA-IGTF (5): Pago de Anticipos de ISLR, Declaración de IVA, Pago de Anticipos de IVA, Retenciones de IVA, Pago de IGTF.

ISLR (6): Declaración y Pago de las Porciones de la Declaración Estimada de Impuesto Sobre la Renta Ejerc. Regulares e Irregulares.

ISLR (7): Enteramiento de las Retenciones de ISLR.

ISLR (8): Presentación de la Declaración anual de ISLR Ejercicio Irregular Finalizado el 31-07-2021.

APORTE 70% (9): Decla. Del Aporte del 70% de los Ingresos de los Serv. Autónomos y Entes Descentralizados.

PT(10): Presentación de la Declaración de Precios de Transferencia. Contribuyente con cierre al 30-04-2021

Premios de Lotería: Enteramiento de las Retenciones de los Premios de Lotería.

Juegos de Envite y Azar: Enteramiento de Retenciones de ISLR en los Juegos de Envite y Azar.

✓ **Deberes Formales destacables en materia Tributaria para los Sujetos Pasivos No Especiales, mes de Octubre 2021.**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
				1
4	5	6	7	8
	FAOV (1)			ISLR (2)
11	12	13	14	15
ISLR (2)	FERIADO NACIONAL			IVA (3)
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29
				ISLR (5) PT (4)

FAOV (1): Pago al Fondo Nacional de Vivienda y Hábitat.

ISLR (2): Enteramiento de las Retenciones de ISLR.

IVA (3): Pago de la Declaración del Impuesto al Valor Agregado.

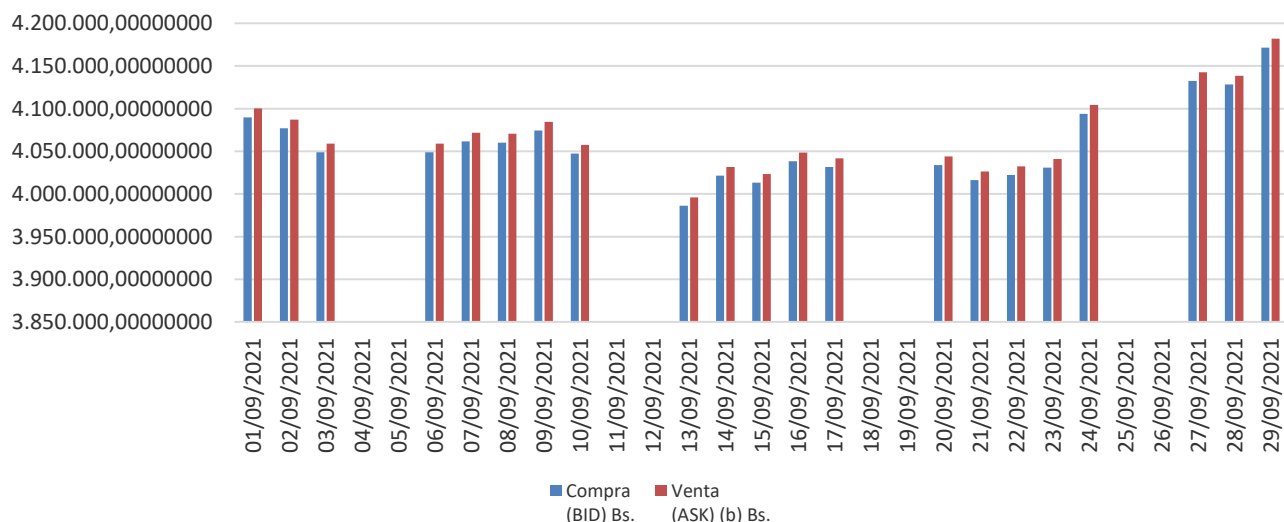
PT (4): Presentación de la Declaración de Precios de Transferencia. Contribuyente con cierre al 30-04-2021

ISLR (5): Presentación de la Declaración anual de ISLR Ejercicio Irregular Finalizado el 31-07-2021.

✓ **Tipo de Cambio Oficial del US\$ publicado por el B.C.V. durante el mes. (Tabla y comportamiento gráfico)**

Tipo de Moneda	Fecha de Publicación	Compra (BID) Bs.	Venta (ASK) (b) Bs.
US\$ - E.U.A.	01/09/2021	4.089.857,95982400	4.100.108,23040000
US\$ - E.U.A.	02/09/2021	4.076.918,58343875	4.087.136,42450000
US\$ - E.U.A.	03/09/2021	4.048.640,14691325	4.058.787,11470000
US\$ - E.U.A.	06/09/2021	4.048.640,14691325	4.058.787,11470000
US\$ - E.U.A.	07/09/2021	4.061.686,58028525	4.071.866,24590000
US\$ - E.U.A.	08/09/2021	4.060.251,63513900	4.070.427,70440000
US\$ - E.U.A.	09/09/2021	4.074.338,32225875	4.084.549,69650000
US\$ - E.U.A.	10/09/2021	4.047.384,82977150	4.057.528,65140000
US\$ - E.U.A.	13/09/2021	3.986.022,99343500	3.996.013,02600000
US\$ - E.U.A.	14/09/2021	4.021.575,17432475	4.031.654,31010000
US\$ - E.U.A.	15/09/2021	4.013.219,39871825	4.023.277,59270000
US\$ - E.U.A.	16/09/2021	4.038.491,86151250	4.048.613,39500000
US\$ - E.U.A.	17/09/2021	4.031.725,86260325	4.041.830,43870000
US\$ - E.U.A.	20/09/2021	4.033.688,18360550	4.043.797,67780000
US\$ - E.U.A.	21/09/2021	4.016.250,61139400	4.026.316,40240000
US\$ - E.U.A.	22/09/2021	4.022.048,24528325	4.032.128,56670000
US\$ - E.U.A.	23/09/2021	4.030.769,32015275	4.040.871,49890000
US\$ - E.U.A.	24/09/2021	4.093.957,44442650	4.104.217,98940000
US\$ - E.U.A.	27/09/2021	4.132.370,22110325	4.142.727,03870000
US\$ - E.U.A.	28/09/2021	4.128.271,01639925	4.138.617,56030000
US\$ - E.U.A.	29/09/2021	4.171.327,38000000	4.181.781,83000000

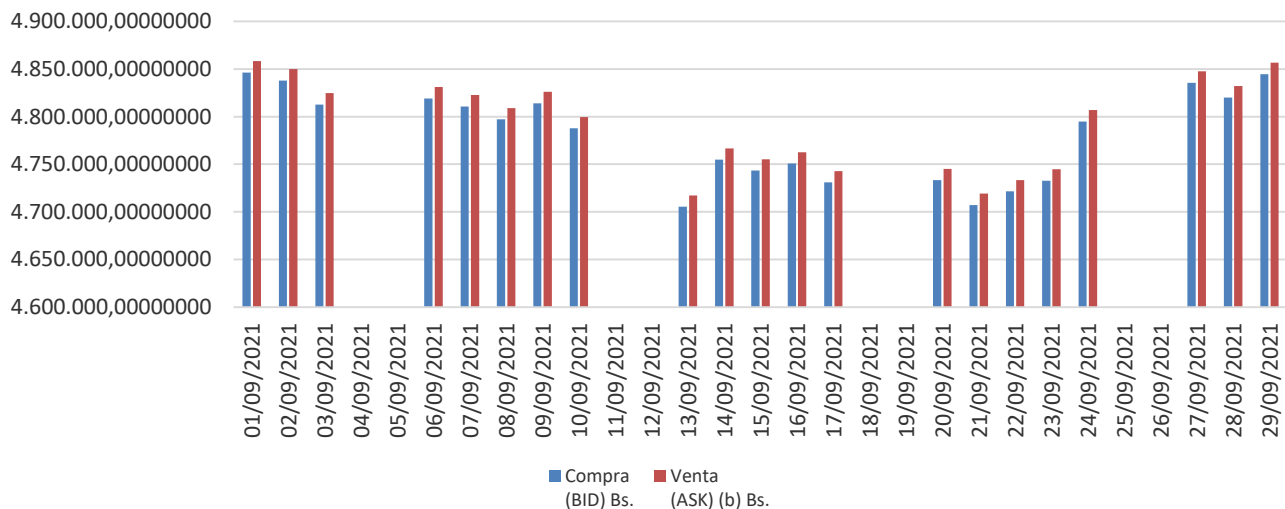
US\$



✓ **Tipo de Cambio Oficial del Euro publicado por el B.C.V. durante el mes. (Tabla y comportamiento gráfico)**

Tipo de Moneda	Fecha de Publicación	Compra (BID) Bs.	Venta (ASK) (b) Bs.
Euro - Zona Euro	01/09/2021	4.846.195,39233425	4.858.341,24544787
Euro - Zona Euro	02/09/2021	4.837.671,59110842	4.849.796,08131170
Euro - Zona Euro	03/09/2021	4.812.497,08343137	4.824.558,47963044
Euro - Zona Euro	06/09/2021	4.818.952,57618032	4.831.030,15155922
Euro - Zona Euro	07/09/2021	4.810.661,58568985	4.822.718,38164396
Euro - Zona Euro	08/09/2021	4.796.984,29433497	4.809.006,81136338
Euro - Zona Euro	09/09/2021	4.813.952,95789838	4.826.018,00290564
Euro - Zona Euro	10/09/2021	4.787.611,04128841	4.799.610,06645454
Euro - Zona Euro	13/09/2021	4.705.380,56306021	4.717.173,49680222
Euro - Zona Euro	14/09/2021	4.754.708,32860415	4.766.624,89083123
Euro - Zona Euro	15/09/2021	4.743.304,27173307	4.755.192,25236398
Euro - Zona Euro	16/09/2021	4.750.639,51637161	4.762.545,88107430
Euro - Zona Euro	17/09/2021	4.730.867,44443728	4.742.724,25507496
Euro - Zona Euro	20/09/2021	4.733.170,05152453	4.745.032,63310729
Euro - Zona Euro	21/09/2021	4.707.206,36657822	4.719.003,87626889
Euro - Zona Euro	22/09/2021	4.721.401,99417310	4.733.235,08187779
Euro - Zona Euro	23/09/2021	4.732.727,79725735	4.744.589,27043343
Euro - Zona Euro	24/09/2021	4.794.924,83806120	4.806.942,19354506
Euro - Zona Euro	27/09/2021	4.835.327,71941512	4.847.446,33525325
Euro - Zona Euro	28/09/2021	4.820.045,39061727	4.832.125,70487947
Euro - Zona Euro	29/09/2021	4.844.663,04000000	4.856.805,06000000

Euro-Zona Euro



- ✓ **Tipo de Cambio Oficial de la Moneda de mayor valor publicado por el B.C.V. aplicable a las sanciones determinadas en el COT reformado, el cual entró en vigencia a partir del 29 de febrero de 2020.**

Tipo de Moneda	Fecha de Publicación	Compra (BID) Bs.	Venta (ASK) (b) Bs
GBP Reino Unido	01/09/2021	5.638.687,16920934	5.652.819,21725248
GBP Reino Unido	02/09/2021	5.637.155,32532076	5.651.283,53415615
GBP Reino Unido	03/09/2021	5.615.868,74778336	5.629.943,60680037
GBP Reino Unido	06/09/2021	5.617.473,10802557	5.631.551,98799556
GBP Reino Unido	07/09/2021	5.596.191,77031701	5.610.217,31360102
GBP Reino Unido	08/09/2021	5.579.597,79700801	5.593.581,75138648
GBP Reino Unido	09/09/2021	5.640.106,53950278	5.654.242,14486495
GBP Reino Unido	10/09/2021	5.604.818,51226757	5.618.865,67645872
GBP Reino Unido	13/09/2021	5.516.655,82291404	5.530.482,02798400
GBP Reino Unido	14/09/2021	5.569.881,61643977	5.583.841,21948850
GBP Reino Unido	15/09/2021	5.553.894,32588618	5.567.813,86053753
GBP Reino Unido	16/09/2021	5.562.618,69004731	5.576.560,09027300
GBP Reino Unido	17/09/2021	5.546.042,09659703	5.559.941,95147572
GBP Reino Unido	20/09/2021	5.516.068,59108052	5.529.893,32439150
GBP Reino Unido	21/09/2021	5.481.378,83443053	5.495.116,62599552
GBP Reino Unido	22/09/2021	5.493.715,69823239	5.507.484,40925553
GBP Reino Unido	23/09/2021	5.536.261,66122980	5.550.137,00373915
GBP Reino Unido	24/09/2021	5.598.486,80525323	5.612.518,10050450
GBP Reino Unido	27/09/2021	5.665.479,57313255	5.679.678,77005770
GBP Reino Unido	28/09/2021	5.588.440,47489966	5.602.446,59137811
GBP Reino Unido	29/09/2021	5.607.098,26000000	5.621.151,14000000

✓ Términos de uso frecuente en materia jurídica

LA USUCAPIO

El término “*usucapio*” fue acuñado en el Derecho romano; etimológicamente proviene del latín *ususcipere* (hacerse dueño). Actualmente la legislación promedio lo denomina “usucapión”. El ordenamiento de aquella época configuraba esta institución como un modo alternativo de adquisición de la propiedad. Se entendía que el uso continuado otorgaba una *auctoritas* sobre la cosa en cuestión.

La usucapión es un modo de adquisición de la propiedad de las cosas por su posesión continuada, es la llamada adquisición prescriptiva. Son susceptibles de usucapión tanto los bienes muebles como inmuebles, siempre que no sean inalienables, es decir aquellos que fuera del comercio de los hombres, tales como el mar o el Sol, por ejemplo. Los requisitos de temporalidad para adquirir por usucapión son diferentes si se trata de bienes muebles o inmuebles, y varían de jurisdicción a jurisdicción.

Se conoce como adquisición originaria porque no interviene un tercero que haya transmitido la propiedad. Así, **el usucapiente ha poseído el bien durante tanto tiempo que el ordenamiento jurídico lo reputa merecedor de ser su propietario**. La usucapión se apoya sobre **razones de seguridad jurídica**. Se otorga así a quien ejercitó durante el suficiente tiempo la titularidad de ese derecho. También se fundamenta en la **desidia del propietario original**. Al no haber ejercido su derecho por largo tiempo se permite actualizar la situación dominical, adaptándola a la realidad de hecho.

Nuestro Código Civil Venezolano en su artículo 1936 establece que “*Son susceptibles de prescripción todas las cosas que están en el comercio de los hombres.*”



✓ No todo en el Derecho, anda derecho.

“Se dice que el problema con los chistes de abogados es que los abogados no los consideran graciosos, y las demás personas no creen que sean chistes”.

Finalmente y para despejarnos un tanto, queremos incluir algunas citas tomadas del libro “La Ley de Murphy para Abogados” de Arthur Bloch, simplemente para comprender, que en el Derecho, no todo es necesariamente tan serio como parece.

Ley de Finagle:

El trabajo en equipo es esencial, pues le permite culpar a alguien más.

Ley de Kushner:

La posibilidad de que alguien haga algo es inversamente proporcional al número de personas que también estén en la posibilidad de realizarlo.



Regla de Kline sobre la Ley Contractual:

El documento que falte contendrá la información de la que dependen todos los demás documentos.

Ley de Greib sobre los errores:

En cualquier documento, los errores tienden a surgir en el extremo opuesto al que usted empieza a revisar.

Regla de Rooney:

Nada que esté en letra pequeña hablará de buenas noticias.

Ley de Eddie sobre los negocios:

Nunca haga negociaciones antes de las 10:00 am ni después de las 4:00 pm. Antes de las diez, parecerá demasiado ansioso, y después de las cuatro pensarán que está desesperado.



Información de Contacto

Antonio Dugarte Lobo

Socio Líder de la División de
Asesoría Tributaria & Legal.

+58 424 226 57 23

antonio.dugarte@crowe.com.ve

Crowe Venezuela es miembro de Crowe Global International, una Firma suiza (Crowe). Cada Firma miembro de Crowe Global es una Firma legal separada y entidad independiente. Crowe Venezuela y sus afiliados no son responsables de ningún acto u omisiones de Crowe Global o cualquier otro miembro de Crowe y específicamente renuncia a toda responsabilidad o responsabilidades por actos u omisiones de Crowe o cualquier otro miembro de Crowe Global.



Crowe Venezuela
[@Crowe.VE](https://www.crowe.net/ve)

www.crowe.net/ve