

## **CAPITULO IV**

### **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Este capítulo se desarrolla sobre las unidades de análisis que resultan de los objetivos específicos de esta investigación, con la finalidad de explicarlas a través de su estudio e interpretación, abordado específicamente en torno a la analizar el Principio de Competencia en materia de Precios de Transferencia en Venezuela y Perú. Esta interpretación se fundamenta en lo reflejado de manera individual en las bases teóricas, exponiendo los resultados obtenidos a través del análisis de la misma.

#### **1. Marco jurídico del principio de competencia en Venezuela y Perú.**

En principio observa el investigador para el caso de Venezuela que como la mayoría de los ordenamientos jurídicos y sobre la base de la jerarquía de las normas, en principio dentro del marco legal del Principio de Competencia, esta la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), que establece la potestad tributaria del Estado y los principios generales de regulación de los tributos.

En tal sentido, el investigador infiere que si bien la Constitución (1999), no establece directamente el Principio de Competencia; este se aplica en

materia tributaria, por lo que la Constitución representa el marco general y las directrices en la que se desarrollan los tributos y por tanto el de aplicación del principio en estudio, en el sentido que la Constitución, es la ley suprema de un Estado, contiene las reglas concernientes a la organización de las distintas ramas del Poder Público.

Siguiendo el orden de jerarquía de las normas, se tiene el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Código Orgánico Tributario (DCRVFL, 2014), el cual desarrolla los preceptos y principios constitucionales en materia tributaria. En este caso observa el investigador con relación a los precios de transferencia el DCRVFL del COT (2014), lo regula en varios aspectos: En primer lugar, en su sección decima segunda, del Artículo 230 al 239, regula los acuerdos anticipados sobre los precios de transferencia; que con fundamento con el artículo 131 ejusdem corresponde entre las facultades de la Administración Tributaria la aprobación de estos acuerdos.

En segundo lugar, establece el DCRVFL del COT (2014), las sanciones relacionadas con los precios de transferencia por ilícitos formales que tienen que ver tanto con la obligación de permitir el control de la Administración Tributaria, así como las relacionadas con la obligación de informar y comparecer ante la Administración Tributaria, todo con fundamento con los artículos 104 y 105 ejusdem.

En este caso, según lo expuesto, infiere el investigador que el DCRVFL del COT (2014), regula los precios de transferencia que son el

ámbito de aplicación del Principio de Competencia; y en tal sentido forman parte del marco legal del mismo.

Continuando con el marco legal, se tiene el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto sobre la Renta (DCRVFL, 2014), la cual regula en materia tributaria específicamente las rentas, de toda persona natural o jurídica, residente o domiciliada en Venezuela, de cualquier origen, sea que la causa o la fuente de ingresos esté situada dentro del país o fuera de él.

Observa como punto importante, dentro del marco legal del principio de competencia que proporciona esta Ley en estudio, la incorporación del principio de renta mundial, también denominado del domicilio o de la residencia, por el cual se consideran gravables en el país, todas las rentas percibidas por el sujeto cualquiera que sea su fuente, territoriales y extraterritoriales.

Con relación a los precios de transferencia y el principio de competencia el DCRVFL de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014), específicamente los regula en el capítulo tercero de la misma que comprende los artículos 112 al 170 y en el cual se contempla el tratamiento fiscal de las operaciones de financiamiento realizadas entre partes vinculadas.

En tal sentido, dispone el DCRVFL de la Ley del Impuesto Sobre La Renta (2014), que los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizados con o entre partes

independientes en operaciones comparables. Para ello, y con fundamento con el artículo 113 ejusdem se efectuara aplicando la metodología prevista en el capítulo tercero antes mencionado.

Las operaciones entre empresas vinculadas ocurren cuando en alguna forma tienen relación entre ellas. En tal sentido, se consideran en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto sobre la Renta (DCRVFL, 2014), en los artículos 117 al 119, los supuestos para la determinación de la vinculación.

En este capítulo relativo a los precios de transferencia, se observa igualmente la adopción del "principio arm's length", "principio de plena competencia o concurrencia" o "principio del operador independiente" para transacciones entre compañías relacionadas o vinculadas en el artículo 114.

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

Igualmente, observa el investigador, en contraste con lo establecido en las bases teóricas, donde el DCRVFL de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014), contempla la aplicación de las guías sobre precios de transferencia para las empresas multinacionales y las administraciones fiscales, aprobadas

por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en el año 1995, o aquellas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de esta Ley, al igual que los tratados celebrados por la República Bolivariana de Venezuela.

Infiere el investigador sobre la base de las observaciones antes explicadas que el DCRVFL de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014), forma parte del marco jurídico que regula el principio de competencia en Venezuela por cuanto lo determina específicamente dentro de su Articulado como uno de los principios que regulan los precios de transferencia en Venezuela.

Continuando con el marco legal regulatorio en Venezuela, y siguiendo el orden de jerarquía de las normas, se tiene al Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2003), que en su artículo 179, dispone que la Administración Tributaria dictará las providencias administrativas que sean necesarias para la interpretación y aplicación de las normas sobre precios de transferencia previstas en el Capítulo III del Título VII de la Ley.

Según el investigador, que el Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2003), al desarrollar algunas materias específicas en la aplicación de las normas sobre precios de transferencia determinados en la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014), forma parte del marco jurídico del Principio de Competencia en Venezuela.

Por último, formando parte del marco jurídico del principio de competencia, y sobre la base de lo estudiado en las bases teóricas, merece mención especial Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de

Promoción y Protección de Inversiones, dictada mediante Decreto N° 356 de 3 de octubre de 1999 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.390 del 22 de octubre de 1999), por cuanto tiene por objeto básicamente proveer tanto a las inversiones como a los inversionistas, nacionales y extranjeros, de un marco jurídico estable y previsible, en el cual puedan desenvolverse en un ambiente de seguridad, mediante la regulación de la actuación del Estado frente a tales inversiones e inversionistas.

En tal sentido, se precisa en la propia Ley, que Venezuela puede celebrar tratados o acuerdos que pueden contener disposiciones que ofrezcan una protección más amplia a las inversiones que la prevista en la Ley, así como mecanismos de promoción de inversiones distintos a los en ella consagrados; y entre esa protección es aplicable el Principio de Competencia.

Siguiendo el orden de ideas, observa el investigador en contraste con las bases teóricas que en principio al igual que en Venezuela, y sobre la base del principio de jerarquía de las normas jurídicas, se tiene la Constitución Política de Perú (1993), que establece la potestad tributaria del Estado así como de algunos de los principios generales en materia de tributos; expresamente sólo cuatro principios del derecho tributario, que es lo mismo que decir los cuatro límites que debe respetar quien ejerce potestad tributaria: a) Reserva de Ley, b) Igualdad, c) Respeto a los Derechos Fundamentales de la Persona, d) No Confiscatoriedad.

De igual forma, que en el caso de la Regulación del principio de competencia en Venezuela, infiere el investigador, que en el caso de la

Constitución Política de Perú (1993), no establece directamente el principio de competencia; la Constitución representa el marco general y las directrices en la que se desarrollan los tributos y por tanto el de aplicación del principio en estudio.

En segundo lugar, dentro del marco jurídico del Perú, se observó el Código Tributario Peruano (2013), que de igual forma que en la regulación del principio en Venezuela, establece los principios generales, instituciones, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario del Perú, tal como refiere la Norma 1 del Código (2013).

Con relación a los precios de transferencia; el Código Tributario de Perú (2013), establece en primer término la facultad de fiscalización de la Administración Tributaria, al consagrar en el artículo 62 numeral 18, la posibilidad de la misma de requerir informes a los obligados en relación a la sustentación de reparos hallados como consecuencia de la aplicación de las normas de precios de transferencia.

Por otra parte, el Código Tributario de Perú (2013), señala las infracciones relacionadas con la obligación de presentar declaraciones y comunicaciones o bien, no exhibir o no presentar el Estudio Técnico que respalde el cálculo de precios de transferencia conforme a ley. Así como el procedimiento para apelar las declaratorias de las mismas.

Seguidamente sobre la base de lo antes expuesto el Código Tributario del Perú (2013), y el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Código

Orgánico Tributario (2014) en Venezuela, al regular los precios de transferencia forman parte del marco legal del mismo.

A continuación se tiene la Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007) que al igual que Venezuela grava en Perú según lo establecido en el artículo 1 de la Ley de Impuesto del Perú lo siguiente: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. b) Las ganancias de capital. c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley. d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley.

Por otro lado, en caso de contribuyentes no domiciliados en el país, de sus sucursales, agencias o establecimientos permanentes, el impuesto recae sólo sobre las rentas gravadas de fuente peruana. En tal sentido igualmente la Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007), acoge el principio de la renta mundial en el artículo 9.

Ahora bien en relación con los Precios de Transferencia y el Principio de Competencia el artículo 32- A de la Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007), consagra que las normas de precios de transferencia serán de aplicación a las transacciones realizadas por los contribuyentes del impuesto con sus partes vinculadas o a las que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Sin embargo, sólo procederá ajustar el valor convenido por las partes al valor que resulte de aplicar las normas de precios de transferencia en los supuestos previstos en el literal c) de este artículo.

El literal d del artículo en comento establece igualmente aquellos elementos o circunstancias que se deben tomar en cuenta para determinar si las transacciones son comparables; estos elementos o circunstancias deben reflejar en mayor medida la realidad económica de las transacciones.

También se permite el establecimiento de Acuerdos Anticipados de Valoración (Advanced price agreemented o APA's por sus siglas en inglés), en la cual los contribuyentes pueden acordar previamente los métodos de valoración a emplear; sin embargo, tales acuerdos se ven limitados con la nueva legislación que restringe tales acuerdos para empresas internacionales, eliminando tal opción a las empresas vinculadas locales.

En este último caso, se observa una diferencia con Venezuela, por cuanto la regulación de estos acuerdos anticipados se encuentra en el Código Orgánico Tributario (2014) y no en la ley que regula el impuesto.

Igualmente coincide esta Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007), con lo establecido en Venezuela en relación con la aplicación de las directrices que la OCDE establece para los precios de Transferencia; así lo dispone el inciso H, del artículo 32-A, en tanto dichos lineamientos no se opongan a las disposiciones aprobadas por la legislación tributaria peruana.

Infiere el investigador sobre la base de las observaciones antes explicadas que la Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007), al igual que Ley de Impuesto sobre la Renta (2014) Venezolana forma parte del marco jurídico que regula el Principio de Competencia en Venezuela, por cuanto lo

determina específicamente dentro de su articulado como uno de los principios que regulan los precios de transferencia en Venezuela.

Por último, dentro del marco regulatorio del principio de competencia en Perú, se tiene al Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta de Perú (1994); que en tal sentido, todo lo relativo a los precios de transferencia dentro del Reglamento en estudio se encuentra en su Capítulo XIX el cual fue incorporado al Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta mediante el artículo 3° del Decreto Supremo N°190-2005-EF, publicado el 31.12.2005 y vigente desde el 1 de Enero de 2006; y comprende desde el artículo 108 al 119.

Entre las características más importantes se resaltan, en primer término en su artículo 108, indica los elementos para determinar el ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia a que se refiere el inciso a) del artículo 32°- A de la Ley de Impuesto a la Renta (2007).

De igual forma, desarrolla en su artículo 110, los elementos o circunstancias establecidos en la Ley de Impuesto a la Renta (2007), que deben ser tomados en cuenta como criterios de comparabilidad en materia de precios de transferencia. En el artículo 113, establece el método de valoración que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación, a que se refiere el inciso e) del artículo 32°-A de la Ley de Impuesto a la Renta (2007).

Por otra parte, señala la documentación e información que podrá respaldar el cálculo de precios de transferencia; así como información que

debe contener un estudio técnico de precios de transferencia; todo en concordancia con los artículos 116 y 117 del Reglamento (1994). En último término, hace referencia a los acuerdos anticipados de precios de transferencia en su artículo 118; en tal sentido establece en su literal a, las características de estos acuerdos anticipados.

Infiere el investigador, que el Reglamento de la Ley de Impuesto de la Renta (1994), al desarrollar algunas materias específicas en la aplicación de las normas sobre precios de transferencia determinados en la Ley de Impuesto a la Renta (2007), forma parte del marco jurídico del Principio de Competencia en Perú.

En este punto, observa el investigador que los lineamientos desarrollados en el Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta de Perú (1994), son mucho más amplios que los establecidos en el Reglamento Venezolano.

Coincide el investigador con la opinión de Barrantes (2008), expuesta en las bases teóricas, que la aplicación del Principio de Libre concurrencia en el marco jurídico de Venezuela, al igual que en Perú, se ve reflejado en la adopción de las directrices que la OCDE, establece para tal fin, mediante la utilización de una serie de métodos que tienen como fin común el buscar que la operación refleje el Principio de Libre concurrencia.

En relación con el primer objetivo referente al marco legal del principio de competencia en Venezuela y Perú, se afirma que tanto en Venezuela como Perú, posee un marco jurídico que va desde el establecimiento de los

principios generales de los tributos en la respectivas constituciones hasta llegar a la Ley de Impuesto a la Renta del Perú (2007) al igual que la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014), que o determina específicamente dentro de su articulado como uno de los principios que regulan los principios de transferencia en Venezuela.

## **2. Criterios de comparabilidad en materia de precios de transferencia aplicados en Venezuela y Perú**

Observa el investigador que en el caso de Venezuela, la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014), establece en el Artículo 123 que para determinar las diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran según el método utilizado considerando, entre otros, los cuales se tienen los siguientes: Las características de las operaciones; Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación; Los términos contractuales; Las circunstancias económicas; Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Por otra, parte observa el investigador con relación a los criterios de comparabilidad en materia de precios de transferencia aplicados en Perú Según el artículo 32 literal d; de la Ley de Impuestos a la Renta del Perú (2007), que para determinar si las transacciones son comparables se tomarán en cuenta aquellos elementos o circunstancias que reflejen en

mayor medida la realidad económica de las transacciones, dependiendo del método seleccionado.

Los elementos considerando, entre otros, son los siguientes elementos: Las características de las operaciones; Las funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación; Los términos contractuales; Las circunstancias económicas o de mercado; Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Observa el investigador, en contraste con las bases teóricas, que a diferencia de Venezuela en donde las características de estos elementos de comparabilidad se encuentran desarrolladas en la misma Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014); en Perú se encuentran estas características en el Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta de Perú (1994).

Igualmente observa el investigador; sobre lo estudiado en las bases teóricas, que aun cuando los criterios de comparabilidad entre Venezuela y Perú son básicamente los mismos; en Perú las características que comprenden estos elementos que se toman en cuenta para llevar a cabo la comparabilidad son más amplios, infiere el investigador es debido a que en Perú se hacen a través del Reglamento y no a través de la Ley como en Venezuela.

Por lo antes observado, en relación con los criterios de comparabilidad, se puede afirmar que son los mismos tanto para Venezuela como para Perú;

los cuales son los siguientes: Las características de las operaciones; Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación; Los términos contractuales; Las circunstancias económicas; Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Igualmente se observa que los criterios están determinados en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (2014) en el caso de Venezuela y en Perú la Ley de Impuesto a la Renta (2007), siendo la única diferencia, según lo estudiado y reflejado en las bases teóricas, que en Perú las características que comprenden estos elementos que se toman en cuenta para llevar a cabo la comparabilidad son más amplios, claros y específicos; debido a que en Perú se hacen a través del Reglamento y no a través de la Ley como en Venezuela.

### **3.- Valor razonable según el principio de competencia en el cálculo de precios de transferencia en Venezuela y Perú**

Se observa que según la NIF 13, se entiende por valor razonable el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición (es decir, un precio de salida). Por su parte, el DRVFL de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014), lo define como el valor de que hubiesen pactado partes independientes en operaciones comerciales de bienes o servicios que fueron efectuadas entre partes vinculadas.

En tal sentido, se infiere que valor razonable es una medición basada en el mercado, no una medición específica de una entidad. Al medir dicho valor, una entidad utiliza los supuestos que los participantes del mercado utilizarían al fijar el precio del activo o pasivo en condiciones de mercado presentes, incluyendo supuestos sobre el riesgo. En consecuencia, la intención de una entidad de mantener un activo o liquidar o satisfacer de otra forma un pasivo no es relevante al medir el importe.

Para la medición del mismo, en Venezuela se rige por lo pautado por el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014) en donde se observan pautas generales para la medición de este valor en su Artículo 131 al 135, así como incluye una serie de métodos internacionalmente aceptados para la determinación del precio que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables.

Tal como lo establece el artículo 136 ejusdem; estos métodos que fueron explicados en las bases teóricas, son los siguientes: a) El método del precio comparable no controlado (comparable uncontrolled price method); b) El método del costo adicionado (cost plus method); c) El método de división de beneficios (profit split method); d) El método del margen neto transaccional (transactional net margin method).

Sin embargo, observa el investigador que con fundamento al artículo 142 del DRVFL de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014), a pesar de la existencia de los distintos métodos; existe la obligación para el contribuyente de considerar el método del precio comparable no controlado como primera opción a fines de determinar el precio o monto de las contraprestaciones que

hubieran utilizado con o entre partes independientes en transacciones comparables a las operaciones de transferencia de bienes, servicios o derechos efectuadas entre partes vinculadas.

En tal sentido, la Administración Tributaria evaluará si el método aplicado por el contribuyente es el más adecuado de acuerdo a las características de la transacción y a la actividad económica desarrollada. Se infiere por tanto, que en el caso de Venezuela en relación con la determinación del valor razonable, el método ha aplicar en principio, es el del precio comparable no controlado, independientemente de la operación que se trate, y en dado caso será la Administración Tributaria quien señale el método más conveniente, y no las entidades participantes en la transacción.

Lo inferido anteriormente concuerda con Freyre (2003), al explicar que el fin de esto es evaluar si el valor convenido determina un menor impuesto, tomando en cuenta el efecto que, en forma independiente, cada transacción o conjunto de transacciones, según se haya efectuado la evaluación, en forma individual o en conjunto, al momento de aplicar el método respectivo-genera para el Impuesto a la Renta.

En el caso del Perú para la determinación del valor razonable según el literal e del artículo 32-A de la Ley de Impuesto a la Renta; serán determinados igualmente, conforme a cualquiera de los métodos internacionalmente aceptados, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación; así señala los siguientes métodos: a) El método del precio comparable no controlado, b) El método del precio de reventa, c) El método del costo

incrementado, d) El método de la partición de utilidades, e) El método residual de partición de utilidades, f) El método del margen neto transaccional. Infiriéndose por tanto que utiliza básicamente los mismos métodos que Venezuela para la determinación del valor razonable.

Se observa igualmente que en el caso de Perú y con fundamento a la disposición in comento, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), podrá ajustar el valor convenido, si dicho ajuste incide en la determinación de un mayor impuesto en el país respecto de transacciones con otras partes vinculadas; coincidiendo en este punto con Venezuela.

#### **4. Comparación de la aplicación del principio de competencia en materia de precios de transferencia entre Venezuela y Perú.**

En principio se puede observar al comparar el principio de competencia entre ambos países es que la base legal sobre la que se sostiene, la aplicación de este principio es básicamente la misma; así por ejemplo: tanto la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) y la Constitución Política del Perú (1993) consagran la Potestad Tributaria del Estado, por medio del cual, el impuesto sobre la renta es competencia del Poder Nacional.

El impuesto sobre la renta se considera actualmente uno de los tributos más importantes para el Estado, por cuanto a través de su recaudación se obtienen ingresos fundamentales para el desarrollo económico del país, es por ello que sobre la base de los principios constitucionales anteriormente

explicados en las bases teóricas y en el desarrollo del marco legal, en ambos países se establece que salvo disposición en contrario, toda persona natural o jurídica, residente o domiciliada en los mismos, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la causa o la fuente de ingresos esté situada dentro del país o fuera de él.

Igualmente, se observa que ambos rigen en relación al impuesto sobre la renta, la incorporación del Principio de Renta Mundial, también denominado del domicilio o de la residencia, por el cual se consideran gravables en el país, todas las rentas percibidas por el sujeto cualquiera que sea su fuente, territoriales y extraterritoriales.

Ahora bien, en relación con los precios de transferencia y el principio de competencia, en el caso de Venezuela, el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2014) los regula en el capítulo tercero de la misma que comprende los artículos 112 al 170 y en el cual se contempla el tratamiento fiscal de las operaciones de financiamiento realizadas entre partes vinculadas.

De igual forma, en Perú, el artículo 32- A de la Ley de Impuesto a la Renta de Perú (2007), consagra que las normas de precios de transferencia serán de aplicación a las transacciones realizadas por los contribuyentes del impuesto con sus partes vinculadas o a las que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Sin embargo, sólo procederá ajustar el valor convenido por las partes al valor que resulte de aplicar las normas de precios de transferencia en los supuestos previstos en el literal c) de este artículo.

Por otra parte, ambos países acogen en relación con los precios de transferencia, el "principio arm's length", "principio de plena competencia o concurrencia" o "principio del operador independiente" para transacciones entre compañías relacionadas o vinculadas; al establecer que cuando las condiciones que se aceptan o impongan entre partes vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían acordadas por partes independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las partes de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, serán incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.

Este principio que se aplica en ambos países, es similar al establecido en la Guía sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en el año 1995, contemplando la aplicación de esta norma en forma supletoria

En el aspecto de los criterios de comparabilidad son básicamente los mismos entre Venezuela y Perú, observa el investigador, como una diferencia y como ya se ha expuesto, que a diferencia de Venezuela en donde las características de estos elementos de comparabilidad se encuentran desarrolladas en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014); en Perú se encuentran estas características en el Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta de Perú (1994).

Como último aspecto a comparar se encuentra, el valor razonable según el principio de competencia, en este sentido ambos países contemplan en su legislación el establecimiento de este valor a través de básicamente los mismos métodos; sin embargo, se aplicara con preferencia el método que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación.

La diferencia estriba básicamente, que en Venezuela en relación con la determinación del valor razonable, el método ha aplicar en principio, es el del, precio comparable no controlado, independientemente de la operación que se trate, según lo dispone el artículo 142 del DRVFL de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (2014).

Al analizar el principio de competencia entre ambos Estados, y sobre la base de los objetivos anteriormente estudiados, se tiene que la aplicación de este principio tiene por objeto evitar que, debido a las condiciones especiales que existen dentro de un grupo multinacional, se pueda establecer condiciones económicas especiales que difieran de aquellas que se hubiese establecido de haber actuado los miembros del grupo como empresas independientes en el mercado libre.

El mismo se encuentra consagrado en las respectivas legislaciones, sobre el Impuesto sobre la Renta de cada Estado, y se fundamenta en el principio establecido en la Guía sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en el año 1995, y que en ambos países es aplicado en forma supletoria. Lo

expuesto anteriormente, concuerda con lo señalado por Rubio (2004, p. 23), quien señala que “la regulación de los Precios de Transferencia tiene trascendencia como mecanismo de evitación de la elusión fiscal internacional”.

Se observa igualmente, como resultado de este análisis que la normativa legal, así como los métodos para calcular tanto la vinculación entre empresas del mismo ramo, como para determinar el valor razonable de los precios de transferencia, son realizados bajo los parámetros de directrices de aplicación internacional, como la mencionada OCDE, lo que significa para ambos Estados grandes avances de ambos Sistemas Tributarios.

En lo concerniente al objetivo de campo se procedió a desarrollar una entrevista a expertos en el área administración tributaria. La entrevista de tipo no estructurada, enfocada cualitativamente, estuvo comprendida por ítems, y a continuación se muestran las respuestas dadas por cada uno de estos tomando en consideración tanto el objetivo específico como las unidades de análisis:

En lo referente a la pregunta relacionada sobre los precios de transferencia en el ámbito del Derecho Tributario Internacional, señalando que son las normas internacionales que rigen a los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas, con la intención de determinar los ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos.

Aunado a ello, los precios de transferencia consisten en un conjunto de normas de control, anti elusión, cuyo objeto es evitar que contribuyentes del

impuesto sobre la renta pertenecientes a grupos multinacionales disminuyan intencionalmente su carga tributaria a través de los precios pactados, en operaciones con partes vinculadas o empresas relacionadas según transacciones de compra, venta, servicio o financiamiento, donde se establezcan precios o valores fuera del contexto del mercado o diferentes a los pactados entre partes independientes no controladas, con el firme propósito de eludir o evadir el impuesto en una de las entidades o en varias de ellas.

Posterior a ello, los entrevistados expusieron referente a la importancia de los precios de transferencia en el ámbito del Derecho Tributario Internacional, determinando a que el cumplimiento los deben efectuar los países con relación a las empresas vinculadas y de este modo no exista doble tributación.

Sin embargo, la aplicación efectiva de las normas de precios de transferencia, son de mucha importancia para las Administraciones Tributarias de los países; en el sentido, que protege la recaudación fiscal justa y eficiente y crean un ámbito de igualdad ante todos los contribuyentes del impuesto sobre la renta de determinado país. En el ámbito del derecho internacional permite la aplicación efectiva de tratados para evitar la doble tributación; crea bases de comparabilidad en transacciones económicas; permite medir efectos de doble ajuste entre países e caso de intercambio de información; entre otros.

Continuando con la entrevista a los concerniente al Principio de Competencia en materia de precios de transferencia en el ámbito del

Derecho Tributario, señalan que el precio que debería formarse en un mercado de plena competencia regido para la normativa o régimen jurídico del Derecho Tributario.

De igual forma, el principio de plena competencia en materia de Precios de Transferencia es una norma internacional que debe ser utilizada para la determinación de los precios de transferencia con fines fiscales, tal como lo han acordado los países miembros de la OCDE.

Dicha norma se expone en el artículo 9 del Modelo de Convenio fiscal de la OCDE de la siguiente forma: “cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios, que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia.

Sobre el asunto de la importancia del Principio de Competencia en materia de precios de transferencia entre Venezuela y Perú, surge por los acuerdos y convenios internacionales con empresas vinculadas entre compañías y por lo tanto, tener ventajas con compañías independientes.

Asimismo, la importancia del principio de plena competencia en materia de precios de transferencia aplicado en Venezuela y en cualquier otro país que lo disponga en su normativa interna, es que con el mismo se garantiza y

somete a imposición los beneficios obtenidos por empresas multinacionales relacionadas o vinculadas que generen condiciones a su favor a través de los precios pactados para disminuir la carga tributaria; dicho principio se estaría sustentando en la comparabilidad de operaciones no controladas o independientes en términos razonables de mercado. En general es importante porque fija los parámetros de la determinación de los precios de transferencia con fines fiscales.

En este mismo orden de ideas, los expertos en gerencia tributaria, expresaron sobre las ventajas y desventajas la aplicación del principio de competencia en materia de precios de transferencia entre Venezuela y Perú, indicando que las empresas que realizan operaciones en paraísos fiscales, estrategias de negocios tales como: innovaciones, tecnologías, recursos como otros. En este sentido, no permiten la entrada de otros países para establecer los precios de transferencias, reduciendo la posibilidad de otras empresas para ingresar al mercado, y se gravan las operaciones sobre la utilidad obtenida en Venezuela, estableciendo prioridad en las empresas vinculadas.

Finalmente, las ventajas radican en su importancia, siendo que fija parámetros para la determinación de los precios de transferencia a fines fiscales, garantizando seguridad jurídica o normativa para el contribuyente y justa recaudación para las Administraciones Tributaria. Las desventajas podrían encontrarse en las modificaciones particulares que se hagan en las

normativas internas de cada país o desarrollo fuera de los esquemas y conceptos planteados por la OCDE; por otra parte, otra desventaja podría estar relacionada a la complejidad o comprensión de los métodos basados en dichos principios y la obtención de comparables independientes para poder medir o ponderar los resultados.