



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA RECAUDACION FISCAL EN LAS
EMPRESAS COMERCIALES, PERIODO 2012-2014

Línea de investigación:

Finanzas, modelación financiera, finanzas en Pymes

Tesis para optar el grado académico de maestro en Tributación

Autor:

Rojas Salas, Carlos Alberto

Asesor:

Nieto Modesto, David Abel
(ORCID: 0000-0003-4434-1037)

Jurado:

Novoa Uribe, Carlos Alberto
Ambrósio Reyes, Jorge Luis
Patricio Aparicio, Santiago Saturnino

Lima - Perú

2021

Referencia:

Rojas, C. (2021). *Los precios de transferencia y la recaudación fiscal en las empresas comerciales, periodo 2012-2014*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/5335>



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada (CC BY-NC-ND)

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede generar obras derivadas ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA RECAUDACION
FISCAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES, PERIODO 2012-2014

Línea de investigación:

Finanzas, modelación financiera, finanzas en Pymes

Tesis para optar el grado académico de maestro en Tributación

Autor:

Rojas Salas, Carlos Alberto

Asesor:

Nieto Modesto, David Abel

Jurado:

Novoa Uribe, Carlos Alberto

Ambrósio Reyes, Jorge Luis

Patricio Aparicio, Santiago Saturnino

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

A Dios sobre todas las cosas por ser mi guía espiritual.

A mi familia por estar siempre a mi lado, apoyarme incondicionalmente, tolerarme mucho y entenderme en todos mis proyectos personales y profesionales.

CARLOS ALBERTO ROJAS SALAS

AGRADECIMIENTO

A los asesores y profesores de mi casa Superior de Estudios por su constante apoyo y dedicación para forjar cada vez mejores profesionales.

CARLOS ALBERTO ROJAS SALAS

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Resumen	x
Abstract	xi
I. Introducción	01
1.1. Planteamiento del problema	02
1.2. Descripción del problema	03
1.3. Formulación del problema	04
1.3.1. Problema general:	04
1.3.2. Problemas específicos	04
1.4. Antecedentes	04
1.5. Justificación de la investigación	11
1.6. Limitaciones de la investigación	13
1.7. Objetivos	13
1.7.1. Objetivo general	13
1.7.2. Objetivos específicos	13
1.8. Hipótesis	13
1.8.1. Hipótesis General	13
1.8.2. Hipótesis Específicas	13
II. Marco teórico	15
2.1. Marco conceptual	15

2.2.	Bases teóricas especializadas sobre el tema	16
2.2.1.	Precio de transferencia	16
2.2.2.	Reseña histórica	21
2.2.3.	Doctrina	26
2.2.4.	Objetivos	27
2.2.4.1.	Obligación	28
2.2.4.2.	El impuesto a la renta y los precios de transferencia	32
2.2.4.3.	Partes relacionadas	32
2.2.4.4.	Métodos de precios de transferencia	35
2.2.4.5.	Sanciones a los contribuyentes peruanos	43
2.2.5.	Recaudación tributaria	57
2.3.	Teorías Generales relacionadas con el tema	93
III.	Método	94
3.1.	Tipo de investigación	94
3.2.	Población y muestra de la investigación	94
3.3.	Operacionalización de las variables de la investigación	95
3.4.	Instrumentos de recopilación de datos	96
3.5.	Procedimientos de investigación	96
3.6.	Técnicas de análisis de datos	96
IV.	Resultados	98
4.1.	Contrastación de la hipótesis	98
4.2.	Encuesta	106

V.	Discusión de resultados	120
5.1.	De los resultados obtenidos	120
VI.	Conclusiones	121
VII.	Recomendaciones	122
VIII.	Referencias	123
IX.	Anexos	126
	Anexo A: Matriz de consistencia	126
	Anexo B: Instrumento: Encuesta	127
	Anexo C: Validación del instrumento por experto	130
	Anexo D: Confiabilidad del instrumento establecida por experto.	131
	Anexo E: Data view utilizada en SPSS	133

Índice de tablas

Tabla 1. Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis general y nula	99
Tabla 2. Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 1	101
Tabla 3. Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 2	103
Tabla 4. Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 3	105
Tabla 5. Resultado a la pregunta No.1 encuesta	106
Tabla 6. Resultado a la pregunta No.2 encuesta	107
Tabla 7. Resultado a la pregunta No. 3 encuesta	108
Tabla 8. Resultado a la pregunta No. 4 encuesta	109
Tabla 9. Resultado a la pregunta No. 5 encuesta	110
Tabla 10. Resultado a la pregunta No. 6 encuesta	111
Tabla 11. Resultado a la pregunta No. 7 encuesta	112
Tabla 12. Resultado a la pregunta No. 8 encuesta	113
Tabla 13. Resultado a la pregunta No. 9 encuesta	114
Tabla 14. Resultado a la pregunta No. 10 encuesta	115
Tabla 15. Resultado a la pregunta No. 11 encuesta	116
Tabla 16. Resultado a la pregunta No. 12 encuesta	117
Tabla 17. Resultado a la pregunta No. 13 encuesta	118
Tabla 18. Resultado a la pregunta No. 14 encuesta	119

Índice de figuras

Figura 1. Diagrama del estudio de precios de transferencia	30
Figura 2. Método del precio comparable no controlado	35
Figura 3. Método del precio de reventa	37
Figura 4. Método de valoración	38
Figura 5. Método de la partición de utilidades	39
Figura 6. Método del margen neto transaccional	42
Figura 7. Vinculación Directa por Capital (K)	50
Figura 8. Vinculación Directa e Indirecta por Capital (K)	51
Figura 9. Vinculación Directa Capital (K)	51
Figura 10. Vinculación Indirecta Capital (K)	52
Figura 11. Ingresos tributarios	70
Figura 12. Criterios de vinculación para establecer la renta	80
Figura 13. Impuestos directos e impuestos indirectos	88
Figura 14. Generación del saldo a favor materia del beneficio-SFMB	90
Figura 15. Límite del Saldo a Favor Materia del Beneficio	91
Figura 16. Resultado a la pregunta No.1 encuesta	106
Figura 17. Resultado a la pregunta No.2 encuesta	107
Figura 18. Resultado a la pregunta No. 3 encuesta	108
Figura 19. Resultado a la pregunta No. 4 encuesta	109
Figura 20. Resultado a la pregunta No. 5 encuesta	110
Figura 21. Resultado a la pregunta No. 6 encuesta	111
Figura 22. Resultado a la pregunta No. 7 encuesta	112

Figura 23. Resultado a la pregunta No. 8 encuesta	113
Figura 24. Resultado a la pregunta No. 9 encuesta	114
Figura 25. Resultado a la pregunta No. 10 encuesta	115
Figura 26. Resultado a la pregunta No. 11 encuesta	116
Figura 27. Resultado a la pregunta No. 12 encuesta	117
Figura 28. Resultado a la pregunta No. 13 encuesta	118
Figura 29. Resultado a la pregunta No. 14 encuesta	119

Resumen

La Tesis desarrollada está referida al estudio de la metodología y procedimientos empleado en el manejo de precios de transferencia y la recaudación fiscal en las diversas operaciones que realizan las empresas comerciales en Lima Metropolitana. En esta realidad se puede conocer que en las empresas materia de estudio no se conoce mucho el tema de precios de transferencia, no se aplican en forma eficiente los métodos de valuación aceptados y estipulados en la normatividad vigente, entre otros problemas. Su objetivo es analizar el efecto que puede tener el manejo de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014, la investigación fue de tipo descriptiva y aplicada, pues se analizó la información teórica y doctrinaria existente sobre el tema planteado y se aplicó un instrumento (encuesta) de 14 preguntas a 128 encuestados relacionados a las empresas materia de estudio, a fin de obtener información directa sobre las personas involucradas en la problemática planteada; la misma que fue ingresada y tabulada estadísticamente para analizar la información y presentarla en el rubro resultados. Finalmente, se pudo concluir que efectivamente el manejo de los precios de transferencia influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

Palabras clave: precio, transferencia, impuestos, valuación.

Abstract

The thesis developed refers to the study of the methodology and procedures used in the management of transfer prices and tax collection in the various operations carried out by commercial companies in Metropolitan Lima. In this reality it is possible to know that in the subject matter of study the subject of transfer prices is not widely known, the methods of valuation accepted and stipulated in the current regulations, among other problems, are not efficiently applied. Its objective: To analyze the effect that can have the handling of the transfer prices in the levels of tax collection in the commercial companies in Metropolitan Lima, Period 2012-2014. The research was descriptive and applied, as it analyzed the existing theoretical and doctrinal information on the subject raised and an instrument (survey) of 14 questions was applied to 128 respondents related to the study subjects, in order to obtain Direct information about the people involved in the problem raised; The same that was entered and tabulated statistically to analyze the information and present it in the results. Finally, it was possible to conclude that the management of transfer prices effectively influences the levels of tax collection in commercial companies in Metropolitan Lima, Period 2012-2014.

Keywords: price, transfer, taxes, valuation.

I. Introducción

El tema desarrollado y analizado está referido principalmente a la problemática existente en cuanto al manejo del tema de precios de transferencia en las empresas comerciales y la forma cómo esto puede afectar a la recaudación fiscal. Se pudo encontrar que las empresas comerciales registran pérdidas por precios de transferencia por un inadecuado manejo o desconocimiento de los precios de transferencia en cuanto a sus métodos de valuación y sus procedimientos; y consecuentemente que esta situación afecta a la recaudación de impuestos.

El objetivo del presente trabajo fue: analizar el efecto que puede tener el manejo de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.

La investigación realizada y desarrollada ha seguido todas las indicaciones establecidas en el Reglamento de Nuestra Casa Superior de Estudios, y está compuesta de la siguiente manera:

I: Introducción Trata la problemática, las investigaciones que le anteceden, los objetivos que se persiguen con la investigación y las hipótesis sugeridas por el autor.

II: Desarrolla el marco teórico y conceptual que apoya el estudio.

III: Contiene el método empleado por el autor en este estudio.

IV: Presenta los resultados alcanzados por el autor.

V: En él se efectúa la discusión o estudio de los resultados.

VI: Expone las conclusiones extraídas por el autor.

VII: Ofrece las recomendaciones como alternativas para solucionar la problemática estudiada.

VIII: En él se enlistan las fuentes de información empleadas por el autor.

IX: Conformado por los anexos que soporta el estudio.

1.1. Planteamiento del problema

Este trabajo se desarrolló y aplicó al personal de las empresas comerciales que desarrollan sus operaciones comerciales en Lima Metropolitana, entre los que tenemos a: gerentes, subgerentes, jefes, administradores, encargados de áreas, personal administrativo, entre otros.

El tema de precios de transferencia no es un tema nuevo, por el contrario, es un tema que en nuestro país tiene más de 20 años de ser tratado a nivel tributario y doctrinario, y está orientado a analizar las operaciones que realizan las empresas vinculadas y la forma cómo se tratan a nivel de imposición tributaria según su conveniencia o la del Estado, de acuerdo al lugar donde sean afectadas estas operaciones.

Podemos decir que los precios de transferencia son aquellos fijados por empresas o grupos vinculados en transacciones entre ellos, o, de acuerdo con nuestros dispositivos legales vigentes, los establecidos en operaciones desde, hacia o a través de los países o territorios de baja o nula imposición. Estos precios pueden ser distintos de los precios de competencia fijados por empresas independientes actuando en condiciones similares.

La principal razón por la que la normatividad y la administración tributaria analizan de manera particular los precios de transferencia, radica en la posibilidad que éstos sean utilizados para reducir o minimizar el impacto tributario en sus negocios, trasladando sus utilidades a jurisdicciones o entidades de menor imposición. Por ese motivo, la administración tributaria tiene nuevos retos que buscan cumplir con el objetivo de que se pague los tributos que corresponden. Asimismo, uno de los problemas centrales que podemos señalar para la

recaudación fiscal en el Perú es la falta de cultura tributaria y los niveles de informalidad que están provocando que pocos nos hagamos cargo de los gastos de todos.

1.2. Descripción del problema

Ante esta perspectiva, en la que se desdibujan las fronteras y la soberanía de los Estados, el control tributario de los precios de transferencia representa un hecho que la SUNAT no puede pasar por alto o dejar de lado, toda vez que estas empresas (vinculadas) a nivel mundial representan el 61% del total de empresas y por consiguiente las operaciones que realizan son muy significativas y pueden afectar la economía de un país; ya que se contraponen el interés fiscal del Estado en proteger su recaudación tributaria contra el interés de las empresas que persiguen formas mucho más óptimas de operar en sus transacciones más complejas, ganando mayor rentabilidad en sus negocios, disminuyendo el impacto tributario.

Bajo estas circunstancias, consideramos que es importante una adecuada regulación y aplicación de los precios de transferencia encaminada a crear elementos suficientes para verificar de manera efectiva que las operaciones de los implicados en una conducta con efectos tributarios sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento fueron determinantes al celebrar un acto por debajo de sus estándares normales o al contratar un servicio; y además que se ajusten a la legislación nacional y a la normatividad tributaria vigente.

Asimismo, dado el grado de complejidad de esta materia y su potencial efecto en la recaudación tributaria, resulta necesario que tanto la Administración Tributaria (SUNAT) como el sector privado cuenten con una adecuada capacitación sobre el tema, a fin de evitar, por un lado, la merma de la recaudación tributaria; y, por otro, la generación de contingencias tributarias que pueden desincentivar la inversión en nuestro país. Asimismo, debemos tener en cuenta que, para obtener niveles óptimos de recaudación o riesgo tributario proveniente de las normas de

precios de transferencia, la Administración Tributaria deberá contar con un perfil profesional multidisciplinario de sus auditores, quienes deberán comprender, entre otros, materias como la ingeniería y la microeconomía.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema principal

¿Cuál es el efecto de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?

1.3.2. Problemas específicos

¿De qué manera la calificación de la naturaleza de las operaciones incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?

¿De qué manera la selección idónea del método de valoración influye en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?

¿En qué forma la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Antecedentes nacionales

No existen muchas investigaciones sobre el tema propuesto, sin embargo, a continuación, presentamos las existentes:

Muños (2010), en su investigación “Aplicación de las normas de precios de transferencia a las operaciones de préstamos gratuitos”, refiere que La regla de valor de mercado contemplada en el artículo 32° de la LIR, así como las reglas de precios de transferencia recogidas en el artículo 32-A° del mismo cuerpo legal, en esencia, persiguen que los valores (precios, contraprestaciones, márgenes) asignados por las contratantes a las operaciones que realizan, sean

para efectos tributarios- los que imperan en el mercado abierto. De su determinación, depende la correcta cuantificación de la base imponible del Impuesto a la Renta.

Las normas mencionadas se aplican según la calidad y condiciones de las partes que intervienen en la transacción. La primera constituye la regla de valor de mercado “general” aplicable a operaciones realizadas entre partes independientes y la segunda, la regla de “precios de transferencia” aplicable entre “partes vinculadas” o en operaciones celebradas con personas ubicadas en “paraísos fiscales”. Esta última regla se basa en el estándar internacional del principio arm’s length o de libre competencia que, desde diversos puntos de vista, ha explicado la necesidad de recurrir a los precios de mercado para fijar el valor de las operaciones.

En esta investigación se llegaron entre otros a las siguientes conclusiones:

a. La regla de valor de mercado contemplada en el artículo 32° de la LIR (Ley del Impuesto a la Renta), así como la de precios de transferencia recogida en el artículo 32-A de la LIR, no crean hechos imponibles ni tampoco constituyen normas que generan nuevos supuestos de renta (renta producto, flujo de riqueza o rentas imputadas).

b. Las citadas reglas son normas sustantivas de valoración que, valiéndose de una ficción jurídica, comportan normas de imperativo cumplimiento para la Administración Tributaria como para los administrados y se utilizan para mensurar la cuantía de obligaciones tributarias ya nacidas en mérito a la configuración de hechos imponibles señalados expresamente en otras disposiciones de la LIR.

c. En materia de operaciones gratuitas que involucran bienes, existirá renta gravada en el adquirente de tales bienes. Los servicios gratuitos no generan renta como flujo de riqueza al no encontrarse comprendidos dentro de las modalidades que generan dicha renta y que se encuentran previstos en el inciso g) del artículo 1° del RIR.

d. No obstante, ello, tratándose de servicios de financiamiento, especialmente préstamos, la definición de renta viene impuesta a través de la presunción prevista en el artículo 26° de la LIR, correspondiendo que la cuantía de la obligación se determine en función de la norma de precios de transferencia cuando en la operación hayan participado partes vinculadas o paraísos fiscales.

e. Sólo a partir del 1 de enero de 2006, la aplicación de las reglas de precios de transferencia a los préstamos gratuitos adquiere plena eficacia, toda vez que en los periodos 2001 a 2005, según se desprende de la Ley N.º 28655, la regla de valor de mercado establecida en el artículo 32° de la LIR y las disposiciones de precios de transferencia no resultaban aplicables respecto de los “servicios gratuitos”.

Ulloa (2012), en su investigación “La planificación fiscal internacional y su relación con los precios de transferencia en el Perú” indica que La internacionalización económica ha incrementado el temor de las administraciones tributarias de los diferentes Estados sobre los riesgos de deslocalización de rentas. Uno de los mecanismos que utilizan las empresas (principalmente multinacionales) como mecanismos de reducción de la carga tributaria consiste en la utilización de los precios de transferencia como mecanismos de traslación de rentas y beneficios entre las diferentes partes del grupo multinacional y, en consecuencia, entre las diferentes jurisdicciones tributarias.

Desde la óptica fiscal los precios de transferencia adquieren significativa importancia en la actualidad, debido a la intensificación del tráfico internacional y al hecho de que gran número de las transacciones nacionales e internacionales se realizan al interior de los grupos empresariales vinculados; según la Organización de Naciones Unidas más del 60% del comercio transnacional y nacional se realiza entre empresas vinculadas.

El tema de la planificación fiscal dentro del derecho tributario tiene suma relevancia, ya que no sólo se limita al ámbito económico internacional, sino a todo un análisis exhaustivo, por el cual las empresas buscan reducir la carga tributaria. Ello implica tener conocimiento sobre las normas tributarias aplicables, estrategias jurídicamente permitidas y que no ocasionen un perjuicio económico a la administración. Si bien la planificación fiscal internacional se basa en la libertad económica, ésta tiene sus límites, como son: la subcapitalización, gastos procedentes de paraísos fiscales y el valor de mercado. Si bien el contribuyente apunta a reducir su carga tributaria, ello no implica que todo ahorro fiscal configure una evasión o una elusión ilícita.

En esta investigación se llegaron entre otras a las siguientes conclusiones:

❖ Las empresas multinacionales que operan en nuestro país, ahora tendrán que replantear el proceso de la planeación de inversiones e incluso revisar el conjunto de todas sus operaciones, en general, para determinar cómo distribuir sus utilidades en sus transacciones intragrupo, a la luz de la legislación vigente, referida a los precios de transferencia.

❖ La planificación fiscal internacional, basada en la economía de opción, requiere de una estrategia efectiva y eficiente para maximizar beneficios. Para ello acude a las normas tributarias aplicables para obtener la seguridad jurídica en las operaciones comerciales; sin embargo, debe evitar el abuso de estrategias que, de manera encubierta y simulada, configuren operaciones entre vinculadas con valores inferiores o mayores, cuya única finalidad sea disminuir la carga fiscal.

❖ Los precios de transferencias son instrumento de combate contra el fraude y la evasión, haciendo más transparentes las operaciones de compra y cesión de bienes y servicios entre empresas económicamente vinculadas. De este modo, nuestro país puede incrementar la presión tributaria alcanzando estándares internacionales y consecuentemente, ampliar la base

tributaria.

1.4.2. Antecedentes internacionales

Cevallos (2012), en su investigación “Evolución y aplicación de precios de transferencia en el Ecuador”, para la Universidad Andina Simón Bolívar, indica que frente a estos acontecimientos y retos económicos que debemos enfrentar cada día se considera la necesidad de hacer conocer a los administradores ecuatorianos, las técnicas en que se sustentan los Precios de Transferencia, utilizando para el efecto lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario Interno, el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Resoluciones emitidas por la Autoridad Fiscal en materia de Precios de Transferencia, así como un análisis de las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). Esta investigación propone la posibilidad de que las empresas que realizan operaciones de comercio exterior con compañías relacionadas y que no están aplicando un control de precios de transferencia apegado a la norma, utilicen el material observado como referencia para aplicación real y que a su vez el material expuesto sea una guía para una futura implementación del estudio de precios de transferencia como herramientas de gestión de precios y de cumplimiento tributario con el objeto de precautelar el riesgo tributario que generan las transacciones con partes relacionadas del exterior.

En esta investigación se llegaron entre otras a las siguientes conclusiones:

- Si bien, la mayoría de estados, incluido el Ecuador, han emprendido una serie de reformas en sus normas tributarias para regular los precios de transferencia, la utilización de este tipo de políticas no constituye en sí mismo un mecanismo de evasión o elusión fiscal, ya que si dichos precios cumplen con el principio de plena competencia (Principio Arm’s Length) que no es más que los precios pactados en operaciones realizadas con partes vinculadas sean similares a

los que hubiesen sido pactados con o entre partes independientes en condiciones idénticas, no existirá ninguna justificación para que la Administración Tributaria cuestione los precios de transferencia utilizados.

- Las empresas pueden legítimamente establecer precios de transferencia dentro de sus actividades empresariales normales, una de sus finalidades es la de planificación fiscal, es decir, “la utilización de una correcta y bien planificada política de precios de transferencia que incorpore sustancia económica en las transacciones, práctica que es realizada por la mayoría de empresas en países desarrollados y que en muchos casos ni siquiera tiene como finalidad el beneficiarse de un ahorro fiscal”, sin embargo se deberá demostrar como el precio pactado afecta o no la facultad recaudatoria de la Administración Tributaria.

- Esta demostración no puede partir de la facultad del contribuyente o de la Administración Tributaria, tampoco puede partir del solo hecho de que los intervinientes tienen la calidad de vinculados, sino que debe partir de la comparación de una operación similar realizada en condiciones de independencia. Este último criterio es el único que permitiría descubrir si realmente la vinculación incide en la determinación final del precio, en cuanto instrumento de planificación fiscal. En caso de que se demuestre tal efecto, y solo en ese caso, el precio debe ser corregido exclusivamente en la medida o porción que altera el precio de libre competencia.

- Consecuentemente; la determinación de los precios de transferencia debe partir del entendimiento que no se trata de una determinación tributaria ordinaria. Efectivamente, en una determinación tributaria ordinaria la Administración Tributaria establece si los hechos reales se corresponden en los hechos generadores previstos por la norma, adicionalmente revisa base imponible, cuantía, exenciones, rebajas, y entonces liquida el impuesto causado; podríamos

afirmar que no está en duda el supuesto de hecho como tal, sino su correcta calificación legal. Mientras que la determinación de precios de transferencia inicialmente no persigue corregir la calificación legal de los hechos reales, sino que pretende descubrir si dichos hechos reales fueron pactados de acuerdo a normas de libre mercado, diferenciación que no se encuentra en la calificación legal tributaria sino en una evaluación comercial, que naturalmente conduce a efectos tributarios.

Salvato (2001) "Precios de transferencia". Seminario de Integración y Aplicación. Indica que los Precios de Transferencia se han convertido en una problemática bastante común dentro de las estructuras Multinacionales de las Empresas actuales en la Argentina. Indica el autor que hay que tener en cuenta la cuantía de empresas de capital extranjero que existen hoy en nuestro país, y los problemas y limitaciones que sufren las mismas al intercambiar servicios, mercaderías etc. con sus vinculadas ubicadas en el extranjero. Por eso es que la problemática de los Precios de Transferencia se ha convertido en moneda corriente de dueños, gerentes, auditores, contadores y administrativos de toda empresa vinculada o de capital extranjero. Como lograr que precio de un servicio o mercadería entre dos empresas de dos países separados por abismos culturales, políticos, de nivel de vida, de ingresos per cápita y de costo del producto se asemeje a transacciones entre partes independientes, sin que alguna de las partes sufra las consecuencias?; ¿Como se convive con el Arm's Length Strategy (Principio de libre o plena competencia)?; Como impedir que las relaciones entre las empresas se desgasten, sabiendo que una de ellas debe soportar costos increíblemente altos para su mercado, mientras otra disfruta de beneficios que no le corresponden?; Como afecta psicológicamente a la institución este desgaste?, y lo más importante de todo, como hacer que estas empresas logren llegar a un precio de transferencia

razonable, que brinde beneficios a ambas partes, sin desviarse de las normas contables y legales?.

Arévalo (2008), en su investigación “Implicaciones Jurídicas Tributarias derivadas de la aplicación del levantamiento del velo corporativo en los Precios de Transferencia, para la Universidad Centro occidental Lizandro Alvarado, señala que En la investigación se busca determinar las implicaciones jurídicas -tributarias derivadas de la aplicación del levantamiento del velo corporativo en el régimen de precios de transferencia, en el cual se establecen cuatro objetivos específicos: definir la teoría del levantamiento del velo corporativo: explicar los mecanismos para identificar los Precios de Transferencia: señalar en qué casos se debe levantar el velo corporativo y en qué casos no. y finalmente: identificar las implicaciones jurídicas -tributarias derivadas de la aplicación del levantamiento del velo corporativo en el régimen de precios de transferencia. Se concluyó, que es un instrumento de carácter excepcional, que se utilizará, de ser procedente su aplicación, en aquellos casos que no tengan establecida una previsión legal determinada para su tratamiento en sede judicial, con la finalidad de poner freno a los actos realizados por los contribuyentes, encaminados a defraudar a terceros (contribuyente), que constituyan una violación a la ley o mi abuso del derecho, cuyas consecuencias se reflejen en la esfera jurídica de terceros ajenos a la realización del acto fraudulento o abusivo.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1. Justificación teórica

El presente trabajo de investigación se lleva a cabo con la finalidad de conocer el efecto que puede tener el manejo responsable y apropiado de los precios de transferencia por parte de las empresas vinculadas y de qué manera este actuar puede influir en la recaudación tributaria en nuestro país, específicamente en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.

Los resultados de la investigación contribuirán con el mejoramiento de los niveles de recaudación tributaria de la SUNAT y a mejorar el nivel de recaudación de impuestos en nuestro país.

1.5.2. Justificación práctica

La presente investigación se formula ante la falta de estudios sobre el problema planteado y que es necesario hacerlo porque puede ponerse en riesgo un tema muy importante como es la recaudación de impuestos y también las inversiones que se realizan en nuestro país; es por ello que tanto las empresas involucradas como las organizaciones o instituciones del estado deben estar suficientemente preparadas y capacitadas para manejar este tema profesionalmente y que no se vean perjudicados ninguno de los involucrados; siempre ajustándose a la normatividad tributaria existente.

1.5.3. Justificación Metodológica

Es importante porque el cumplimiento de los objetivos de estudio propuestos en esta investigación conlleva a una adecuada utilización de los métodos de valoración y su aplicación en los precios de transferencia, asimismo nos permite reducir los niveles de riesgo de evasión de impuestos bajo esta modalidad.

La importancia está dada por el hecho de presentar un modelo de investigación que busca resolver una problemática existente, real y que tiene mucha incidencia en la situación del país porque es el principal sustento del Estado a nivel de recaudación de impuestos o ingresos y que sirve para planificar las inversiones y ejecución de obras a nivel del Estado.

Asimismo, porque permite plasmar el proceso de investigación científica y desde luego los conocimientos y experiencia profesional.

1.6. Limitación de la investigación

No se tuvieron muchas limitaciones, solo las relacionadas con la disponibilidad de tiempo ya que, de los encuestados, con los que tuvimos que coordinar previamente para poder aplicar los instrumentos.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Analizar el efecto que puede tener el manejo de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014.

1.7.2. Objetivos específicos

Determinar si la calificación de la naturaleza de las operaciones incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

Establecer si la selección idónea del método de valoración influye en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

Analizar si la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

1.8. Hipótesis

1.8.1. Hipótesis general

El manejo de los precios de transferencia influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014.

1.8.2. Hipótesis específicas

La calificación de la naturaleza de las operaciones incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

La selección idónea del método de valoración influye significativamente en la

recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

La aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

II. Marco teórico

2.1. Marco conceptual

Precios de Transferencia.

El concepto de Precio de Transferencia, tiene en primer término implicancias económicas a tomarse en cuenta, pues a partir de ello es que se nutre su significado, a ser regulado por el Derecho.

Tal análisis le corresponde a la Microeconomía, que se encarga de examinar las selecciones individuales (hogares individuales o Empresas Individuales), a diferencia de la Macroeconomía que se encarga de examinar los agregados Económicos (consumo total, la producción total, etc.)¹, pues el tema de Precios de Transferencia implica la presencia de *selecciones individuales sobre los bienes o servicios que son objeto de fijación de precios.*

Objetivos de los precios de transferencia

- Evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos.
- Evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas.
- Cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.
- Crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

Arm's Length Strategy

Viene a ser la utilidad o beneficio en una transacción entre partes relacionadas debe ser la misma que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes.

Este conocido principio del *Arm's Length* establece que las entidades vinculadas al negociar entre sí, deben fijar los precios de transferencia en la misma forma en que hubiesen sido concertados entre terceros independientes que resguardan sus propios intereses. El *Arm's Length* es aquella transacción en la cual ambas partes se esfuerzan para obtener el beneficio máximo.

Entonces, podríamos decir que el *Arm's Length* es una estrategia en la cual se basan los fiscos para asegurarse la correcta asignación de ganancias, impedir la evasión fiscal y no permitir desventajas competitivas comerciales, es el censor de la actividad de la empresa con relación a la compra-venta de productos con sus vinculadas o vinculantes. Sin importar de qué manera fueron constituidas (siempre y cuando alguna de las dos empresas tenga el control de la otra) o qué tipo de operación está realizando, las empresas vinculadas deben comercializar sus productos entre sí como si fueran empresas independientes (sin ningún tipo de vinculación, influencia etc.).

Esto supone que no existan beneficios “no correspondidos” para ninguna de las partes, sino que tendrán que realizar sus transacciones acordes al precio de mercado abierto.

2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema

2.2.1. Precio de Transferencia

Desde la perspectiva empresarial: Son los precios pactados entre empresas de un mismo grupo empresarial a nivel local o mundial con objetivos de optimización fiscal y económica (penetración de mercados, aprovechamiento de subsidios locales, obtención de ventajas competitivas, etc.).

Desde la perspectiva de las jurisdicciones fiscales: Lineamientos internacionales aplicados por los países para proteger la base gravable de las operaciones efectuadas entre empresas multinacionales. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Para adentrarnos en el tema, es fundamental definir que entendemos por Precios de Transferencia, en sentido general debe entenderse por estos, que son los valores asignados a los bienes tangibles, intangibles o servicios que se transfieren entre las empresas vinculadas económicamente. (International Tax Company – ITC, 1996).

El precio de transferencia “es el precio cargado por una compañía por bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente. Puesto que estos precios no son negociados en un mercado abierto libre, aquellos podrían desviarse de los precios acordados bajo operaciones no vinculadas en transacciones comparables bajo las mismas circunstancias. Si el precio de los bienes, servicios o intangibles se encuentra fijado en forma excesiva en una transacción entre partes relacionadas, la rentabilidad del vendedor se incrementa y la del comprador disminuye. Contrariamente, si el precio de los bienes, servicios o intangibles se fija demasiado bajo, la rentabilidad del comprador se incrementa y la del vendedor disminuye” de esta manera podrían manejarse los precios, y trasladarse utilidades a países con menor imposición, con lo cual la compañía en su totalidad podría obtener mayor utilidad. (Glosario Internacional de Impuestos, 1996).

Menciona Hamaekers (2003), que el fundamento económico de los precios de transferencia radica en la posibilidad de evaluar el comportamiento de las entidades integrantes del grupo. A través del cobro de precios por bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, las entidades están en condiciones de adoptar la mejor decisión posible en cuanto a si han de comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo.

Otro autor sostiene que debe entenderse como precio de transferencia “todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios” (Bettinger, 2004), en mi opinión esta definición, acota en gran medida el tema, puesto que no siempre se persiguen objetivos fiscales con la fijación de precios de transferencia, con lo cual parecería que a través de ellos lo que se persigue es el fraude fiscal.

¿Qué se persigue con la fijación de Precios de Transferencia?

Entiendo oportuno, luego de haber definido que se entiende por precios de transferencia, detallar cuales son los posibles objetivos perseguidos por un ente al fijar precios de transferencia.

Los cuales son:

- **Movimiento Internacional de fondos:** las empresas multinacionales podrían trasladar capitales y fondos de una jurisdicción a otra, utilizando precios más altos o precios más bajos.
- **Penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia:** los grupos multinacionales podrían fijarse como objetivo reducir por completo la competencia en el mercado o tener la posibilidad de penetrar en nuevos ámbitos comerciales al establecer un precio muy bajo
- **Disminución del pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación:** nuevamente a través del manejo de los precios entre las empresas pueden disminuirse ciertos aranceles aduaneros o aprovecharse los subsidios para la exportación otorgados por los países
- **Disminución de riesgos por fluctuaciones:** podrían desviarse beneficios de países

con una moneda fluctuante a países con moneda estable

- Disminución del impuesto a la renta de sociedades: las utilidades de las empresas en su conjunto pueden controlarse, y, por ende, disminuir el impuesto a la renta societaria mediante la manifestación de los beneficios en jurisdicciones que tengan menor carga tributaria.

El objetivo de la fijación de precios de transferencia puede estar enmarcado dentro del concepto de eficiencia y equidad, desde el punto de vista de eficiencia, sería como obtener la mayor ganancia, y desde el punto de vista de equidad, como distribuir de la mejor manera esas ganancias.

Podemos decir entonces que, los precios fijados entre sociedades vinculadas pueden verse influidos por razones tributarias o extratributarias. En cuanto a estas últimas puede ser por motivos internos, como darles mayor preponderancia a ciertas entidades o como consecuencia de presiones por parte de los accionistas; o por motivos externos, como ser los riesgos cambiarios de devaluación o las restricciones o la repatriación de las utilidades.

Desde el punto de vista tributario, las políticas del grupo en la fijación de los precios de transferencia, según señalamos anteriormente, pueden tomar la ventaja del hecho de que las leyes fiscales en un país determinado sean diferentes. El grupo buscará asegurarse, dentro de lo factible, que las ganancias provengan de un país con régimen fiscal favorable, de suerte tal que las utilidades del grupo en sí se vean afectadas lo menor posible. Como contraposición a los objetivos buscados por un ente empresario, para los Estados la motivación básica de la cuestión de los precios de transferencia está constituida por cuatro elementos, los cuales son:

a. Desarrollar mecanismos para evitar la doble imposición

Se establece que el precio de las mercancías importadas debe basarse en un valor real y que, por su parte, este último debería ser el precio al que en el tiempo y lugar determinados por

la legislación del país receptor tales mercancías u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia es decir que se refiere a aquellas transacciones en las cuales el comprador y el vendedor sean independientes uno del otro y en las que el precio no constituya la única consideración.

En cuanto a evitar los inconvenientes de doble imposición, dicha situación se transforma en crítica cuando se trata de no exportar impuestos, es decir, cuando hay que minimizar el costo de los productos a fin de ganar mercados.

Es que, siendo el tema, por definición, de acción en diversas jurisdicciones fiscales, se trata de no exportar impuestos, lo cual pasaría, de gravar el mismo importe en dos países con el impuesto a las ganancias, por vía de ajustes sobre los precios originalmente consignados.

b. Prevención de evasión de impuestos

En la medida en que se pudieren manejar arbitrariamente los precios de transferencia de bienes y servicios, ello podría constituir un sistema por el cual se produjere una reducción de la base imponible en el impuesto a las ganancias.

Asimismo, y siendo el medio que se utilizaría para reducir dicha base el manejo de los precios persiguiendo, la erosión de la recaudación fiscal en beneficio de la empresa constituida localmente que esté operando, se estaría ante posibles casos de evasión fiscal, más aún cuando se considera que normalmente la vinculación real existente entre las firmas no se exterioriza al fisco.

c. Correcta asignación de renta a cada país

El objetivo, en este caso en particular, es lograr evitar la transferencia inadecuada de ingresos fiscales entre distintos países que será en perjuicio de las naciones menos desarrolladas desde lo económico.

Ello, obviamente, salvo que existan paraísos fiscales en el medio de la ecuación, los que harán que ninguna nación tributariamente organizada perciba el producto de la recaudación.

d. Correcto reflejo de ingresos y egresos

Debemos recordar que se trata de medir resultados en empresas vinculadas, aunque jurídicamente independientes, con sede en diversos países que, al igual que el fisco, aunque por distintas motivaciones buscan conocer la forma en que sus distintos componentes contribuyeron a la generación de los resultados empresarios.

2.2.2. *Reseña Histórica*

Ya a partir de los primeros años de la década del '30, en los Estados Unidos de Norteamérica se comienza el tratamiento y estudio del tema objeto del presente. Así, bajo la denominación de “precio normal de mercado abierto”, ya aparece en la Sección 482 del Código de Impuestos Internos de los Estados Unidos en su reglamentación de 1935, aunque sin disponer la utilización de ningún método concreto para arribar a dicho resultado (Wolfsohn, 2000).

La jurisprudencia se basó entonces en distintos principios para establecer si las operaciones se estaban efectuando en condiciones normales de mercado, buscando definir si las partes intervinientes habían recibido precios equitativos y razonables o precios equitativos con más un plus constituido por ganancias razonables.

Debemos recordar que se trata en la especie de medir resultados en empresas vinculadas, aunque jurídicamente independientes con sede en diversas jurisdicciones fiscales que, al igual que el fisco, aunque por distintas motivaciones, buscan conocer su mixtura de resultados.

Es que, por un lado, toda compañía con intereses en varios países necesita contar con un marco normativo que le permita conocer adecuadamente los resultados de su gestión, departamentalizados en los diferentes países en que opere.

Sería sobreabundante recordar que la contabilidad no es básicamente más que una técnica de información cuyo primer y principal usuario será la empresa cuyas operaciones refleje el sistema contable. (Wolfsohn, 2000).

Es, por otra parte, el objetivo de la contabilidad resultar útil en orden a la toma de decisiones empresarias.

Para hacer que el sistema sirva, a efectos de realizar comparaciones útiles también para la toma de decisiones, deben establecerse pautas mínimas similares de trabajo, es decir, que se utilice un idioma común en esa técnica, independientemente de los localismos que adecuen los principios contables a la idiosincrasia de cada país.

De tal manera, se podrá obtener un sistema común que bajo similares circunstancias fácticas permita medir los patrimonios, resultados, evolución de patrimonios y orígenes y aplicaciones de fondos.

Con la aplicación de los principios de precios de transferencia, además, esas empresas norteamericanas podían ya a partir del primer quinquenio del siglo XX mensurar mejor sus resultados, despojándolos de las incidencias de pertenecer al mismo grupo económico. (Wolfsohn, 2000).

Pero no era, ni lo es en la actualidad, ajeno al análisis que dichos resultados podían ser incididos de muy diversas maneras por la estructura tributaria de los países en los que opera el grupo, siendo a su vez dable la planificación impositiva, aunque desde lo fiscal se produce una reducción de ingresos al sector público.

Comienza en este siglo la generalización de impuestos con base en la exteriorización de capacidad económica llamada renta, y utiliza como primer sistema de medida de esa exteriorización a los estados contables emergentes de la contabilidad.

Ello, obviamente, con los ajustes que la ley fiscal vigente establece para llegar a los resultados fiscales sujetos a impuesto.

De manera análoga, en la cuestión de los precios de transferencia, el fisco norteamericano pone su atención sobre esta parte de la información producida por sus contribuyentes.

Ello nace como consecuencia de ver mermados sus ingresos por la transferencia de recursos desde los Estados Unidos, en beneficio de terceras jurisdicciones. (Wolfsohn, 2000).

A partir de ello, el fisco norteamericano, en la búsqueda de normas que permitan paliar esta situación, se dispone desde ese momento a destinar fondos en el Internal Revenue Service (IRS), con el objeto de conformar equipos de trabajo sobre la cuestión de los precios de transferencia.

No obstante, es recién en 1963, cuando la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) incorporó los precios de transferencia a su Convenio Modelo para Evitar la Doble Imposición, y en el año 1979 produjo un informe sobre el tema, basado en la adopción del principio del arm's length.

El esquema fue repetido por el Grupo de Expertos de Naciones Unidas, en la conformación del modelo aprobado en 1979 por el organismo para evitar la doble imposición entre países desarrollados y países en desarrollo.

Es que otra de las causales por las que el tema toma ímpetu proviene de los intentos por evitar o limitar al máximo posible la doble imposición tributaria, que sería sobreviniente al tema de precios de manera independiente para el cobro de tributos por parte de las distintas jurisdicciones tributarias.

En tal sentido, se ha señalado que la aplicación del principio ha reducido, de alguna manera, la magnitud de los problemas de sobrecargas tributarias o de doble imposición, resaltándose que una nación que no lo aplique y que no armonice su legislación con otras agravará el riesgo empresario.

Se destaca, además, en que los procesos a través de los cuales tomen intervención las autoridades fiscales requieren plazos prolongados para la resolución de los casos en los que se practican ajustes de los precios de transferencia. (Wolfsohn, 2000).

Es que la determinación del ajuste de un precio de transferencia suele ser complicada, porque no es habitual que se disponga de información completa sobre precios comparables, ya que, en muchos casos, la posibilidad de comparación para ciertos bienes o servicios, en el caso de terceras partes, no existe.

Por otra parte, es cierto que la determinación o realización de un ajuste sobre tales precios puede resultar subjetiva, implicando un incremento adicional de la incertidumbre empresarial.

Más aún si a ello se agrega el hecho que el fisco fiscaliza con posterioridad a la fijación de los precios en cuestión y que, en función a las magnitudes en juego, cualquier cambio puede dar por resultado un importante incremento de las obligaciones tributarias.

Sin embargo, revisten aún mayor gravedad las posibilidades de abuso por parte de las empresas transnacionales, tanto en el caso de bienes intangibles como en el de productos no estandarizados.

No obstante, es recién desde el proceso de globalización que comienza a partir de la caída del muro de Berlín que se incrementa decisivamente la necesidad de búsqueda de un idioma común para mensurar las ganancias de empresas transnacionales. Por lo cual, siendo un único sistema el que rige en el mundo pasa a tener una importancia superlativa el sistema por el cual se medirán los ingresos de las empresas con actuación propia o a través de vinculadas, en distintos fiscos. (Wolfsohn, 2000).

Podemos observar que tanto en sus inicios como hasta hace muy poco en la mayoría de las jurisdicciones fiscales los regímenes anteriores no eran agresivos.

¿Qué significa esto? Equivale a decir que los organismos fiscales procedían efectivamente a estudiar las estructuras de precios entre entidades vinculadas, pero para el caso en que surgieren diferencias entre el precio al que arribare el fisco en oposición a las empresas no se establecían penalidades por dichas diferencias.

Es más, ni siquiera las empresas se encontraban obligadas a llevar una política de documentación de sus decisiones en cuanto a precios de transferencia.

Dicha situación se mantiene hasta la fecha en países tales como Alemania, que no pena las diferencias tributarias producidas por diferencias de criterio en los precios de transferencia.

Asimismo, en el caso de Francia, siendo la norma de origen muy reciente, se estima que, entre la fiscalización y el proceso posterior, hasta que salgan de la Corte Suprema de Justicia los primeros fallos, tardarán no menos de diez años, con lo cual nada puede aún afirmarse sobre tendencia en lo que se refiere a castigo de diferencias. (Wolfsohn,2000).

En el caso de Japón, se crearon cuerpos especiales de fiscalización de precios de transferencia, no obstante, lo cual los resultados son a la fecha muy escasos.

Es que en estos países prima hasta ahora un sentido de protección a sus empresas, en tanto que las entidades originarias de esas jurisdicciones tienden a su vez a trasladar, por vía de precio de bienes o servicios, el impuesto a las ganancias para pagarlo en las naciones de origen de las empresas y no en aquellos países donde se desarrollan las actividades de sus subsidiarias.

El caso opuesto, es el de Gran Bretaña, siendo una economía tradicionalmente liberal, aplica al igual que los Estados Unidos, fuertes penalidades para aquellas empresas donde se comprobaren diferencias entre lo que determinen los cuerpos especiales del fisco y la estructura de precios a la que arribare la empresa. (Wolfsohn, 2000).

2.2.3. Doctrina

Según Wolfsohn (2000), debe entenderse por precio de transferencia a los valores asignados a los bienes tangibles o servicios que se transfieren entre las empresas vinculadas económicamente. Por otro lado, el diccionario de finanzas de Oxford define el concepto como un método de asignación de costos de bienes y servicios suministrados entre unidades de grandes organizaciones o compañías multinacionales.

Downes (2001), define al precio de transferencia como el precio cargado por una compañía por bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente y aclara que, puesto que estos precios no son negociados en un mercado abierto libre, aquellos podrían desviarse de los precios acordados bajo operaciones no vinculadas en transacciones comparables bajo las mismas circunstancias. Agrega además que, si el precio de los bienes, servicios o intangibles se encuentra fijado en forma excesiva en una transacción entre partes relacionadas, la rentabilidad del vendedor se incrementa y la del comprador disminuye.

Contrariamente si el precio de los bienes, servicios o intangibles se fija demasiado bajo, la rentabilidad del comprador se incrementa y la del vendedor disminuye.

Como conclusión podemos decir que el precio de transferencia es aquel al cual está valuada una venta de bienes, servicios etc. entre compañías vinculadas o dependientes, y el problema que generan los mismos es el valor que estos precios tienen.

Sabemos que los precios en un mercado abierto son fijados por las empresas con la fórmula de costo más margen de beneficio, lo que habrá que verificar es si esta ecuación rige también para los precios de venta internacionales entre compañías vinculadas.

2.2.4. Objetivos

a. Evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país, hacia otro con mayor libertad en el manejo de cifras. Evitar el traslado de utilidades o pérdidas por medio de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o en su caso, simplemente a través de los costos de oportunidad.

b. Cerrar brechas que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.

c. Crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Vinculación económica

Capital (tenencia accionaria o participación). Dirección o gestión (directores o Gerentes).

Supuestos de vinculación económica

❖ Una persona natural o jurídica posea más de treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.

- ❖ Más de treinta por ciento (30%) del capital de dos (2) o más personas jurídicas que pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- ❖ En cualesquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
- ❖ El capital de dos (2) o más personas jurídicas que pertenezca en más de treinta por ciento (30%) a socios comunes a éstas.
- ❖ Las personas jurídicas o entidades que cuenten con un o más directores, gerentes, administradores u otros directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales que se adopten.

2.2.4.1. Obligación

Las normas de precios de transferencia serán de aplicación a partir del ejercicio 2004 cuando la valoración convenida hubiera determinado un pago del Impuesto a la Renta, en el país, inferior al que hubiere correspondido por aplicación del valor de mercado. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

A. *Supuestos para preparar el estudio de los PT en el Perú*

Cuando se trate de operaciones internacionales en donde concurren dos o más países o jurisdicciones distintas.

Cuando se trate de operaciones nacionales en las que, al menos, una de las partes sea un sujeto inafecto, salvo el Sector Público Nacional; goce de exoneraciones del Impuesto a la Renta, pertenezca a regímenes diferenciales del Impuesto a la Renta o tenga suscrito un convenio que garantiza la estabilidad tributaria.

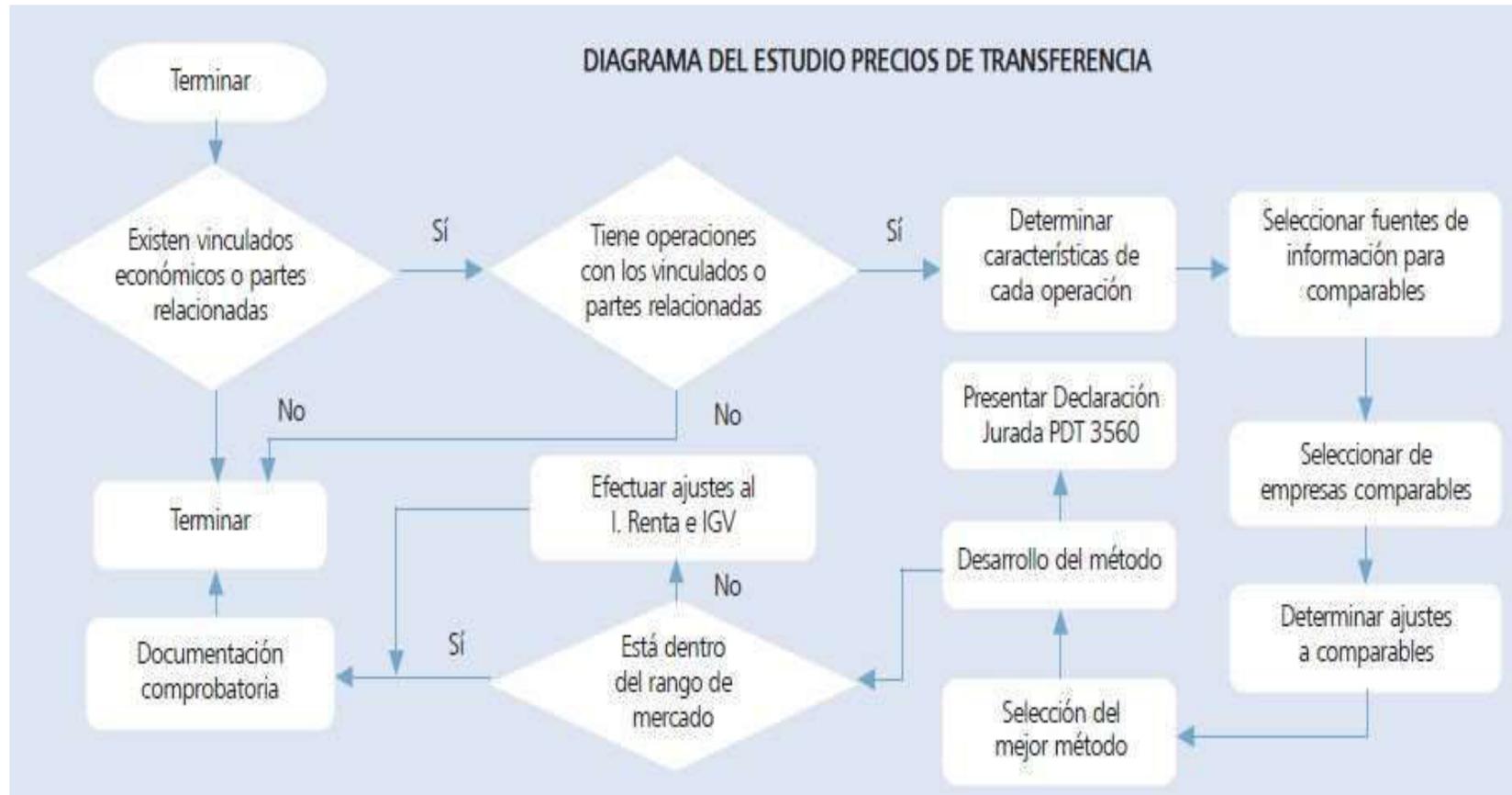
Cuando se trate de operaciones nacionales en las que, al menos, una de las partes haya obtenido pérdidas en los últimos 6 ejercicios gravables.

Las transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición, los precios y monto del contra presta dones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares, tal como lo establece el numeral 4 del Art. 32 de la LIR aprobado por el D.S. N° 179-2004- ER.

Las normas de precios de transferencia también serán de aplicación para el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, salvo para la determinación del saldo a favor materia de devolución o compensación. No son de aplicación para efectos de la valoración aduanera. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Figura 1

Diagrama del estudio de precios de transferencia

*Fuente:* Elaboracion propia.

2.2.4.2. El impuesto a la renta y los precios de transferencia

Si todos los países tuvieran la misma estructura fiscal, entonces, los precios de transferencia se podrían fijar independientemente de los impuestos. Sin embargo, hay países que tienen altos impuestos (como Estados Unidos) y otros que tienen bajos impuestos (como las Islas Caimán).

El efecto es que las Compañías Multinacionales (CMN) pueden utilizar los precios de transferencia para trasladar sus costos a países de altos impuestos y trasladar sus ingresos a países de bajos impuestos. Serán considerados como fuentes de interpretación las guías sobre precios de Transferencia para empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo-OCAE en tanto las mismas no se pongan a las disposiciones aprobadas por la LIR. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

2.2.4.3. Partes relacionadas

La LIR (Ley del Impuesto a la Renta) considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades.

También operará la vinculación cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas. El reglamento señalará los supuestos en que se configura la vinculación. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Se define a las partes relacionadas de la empresa informante como aquellas entidades o personas que individual o conjuntamente, directa o indirectamente:

- Ejercen control o influencia sobre ella (subsidiaria o asociada).
- Están bajo su control o influencia significativa (tenedora o controladora).
- Están bajo el mismo control o influencia significativa que ella (afiliadas).

Son partes relacionadas:

- Empresas controladoras, tenedoras, subsidiaria, asociada y afiliada.
- Otras empresas que tengan directa o indirectamente influencia significativa que les permite influir en el proceso de decisiones.

- Directores, ejecutivos de alto nivel y las empresas en las que ellos tengan poder de decisión o influencia en las decisiones operacionales y financieras. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Las transacciones con partes relacionadas son las transferencias de efectivo, derechos, bienes o servicios y obligaciones entre las partes independientemente de que sean gratuitas.

Algunos ejemplos son:

- Ventas o compras de activos
- Uso o explotación de activos.
- Arrendamiento, licencia, regalías, asistencia técnica
- Prestación y recepción de servicios.
- Préstamos y su efecto financiero.
- Avaluos y garantías

A continuación, se muestra una lista de las Operaciones por las que se tendría que preparar un Estudio de Precios de Transferencia Anual:

1. Importación de Bienes de Vinculadas y Paraísos Fiscales.
2. Exportación de Bienes a Vinculadas y Paraísos Fiscales
3. Transferencia de Tecnología Asistencia Técnica - Cesionario y Cedente
4. Transferencia de Tecnología - Servicios De Ingeniería o Consultoría-Cesionario y Cedente
5. Transferencia de Tecnología- y Tomador Marcas y Patentes- Cesionario y Cedente
6. Transferencia de Tecnología- Otras-Cesionario y Cedente
7. Prestamos-Tomador y Dador
8. Propaganda y Publicidad- Sobre La Marca-Dador y Tomador
9. Propaganda y Publicidad- Sobre El Producto-Dador y Tomador
10. Transporte-Marítimo-Dador y Tomador
11. Transporte-Terrestre-Dador
12. Transporte-Aéreo-Dador y Tomador
13. Transporte-Otros-Dador y Tomador
14. Servicios-Prestatario y prestador
15. Regalías - Franquicias
16. Otras Operaciones Pagadas o a Pagar
17. Otras Operaciones Cobradas o a Cobrar
18. Actividad Sujetos Ley 26702 –
25. Actividad Sujetos Ley 26702- Otros Egresos
26. Seguros-Dador
27. Reaseguros Sobre Daños Patrimoniales- Aeronavegación

28. Reaseguros Sobre Daños Patrimoniales-Incendio
29. Reaseguros Sobre Daños
31. Reaseguros Sobre Daños Patrimoniales-Riesgos del Trabajo
32. Reaseguros Sobre Seguros de Personas- Vida Previsional
33. Reaseguros Sobre Seguros de Personas- Vida Colectivo
34. Reaseguros Sobre Seguros de Personas-Vida Individual
35. Reaseguros-Otros
36. Retrocesiones (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005)

2.2.4.4. Métodos de precios de transferencia

Los métodos de precios de transferencias son regulados por el Art. 32°- A de la LIR, y para efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación.

A su vez, los métodos autorizados por la LIR son los que ha emitido la OCDE en los «Lineamientos de los precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias» quien ha desarrollado diversos métodos tendientes a determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son consistentes con el *principio de arm'slength* (Valores de Mercado). El contribuyente debe mantener y estar preparado para proporcionar la documentación de la que surja como se determinó los precios de transferencia. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

A. Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)

A continuación, pasemos a describir de manera genérica las diferentes metodologías para calcular los precios de transferencia, según la legislación de la LIR y los lineamientos generales de la OCDE y la ilustración de casos prácticos básicos:

❖ **Legislación peruana**

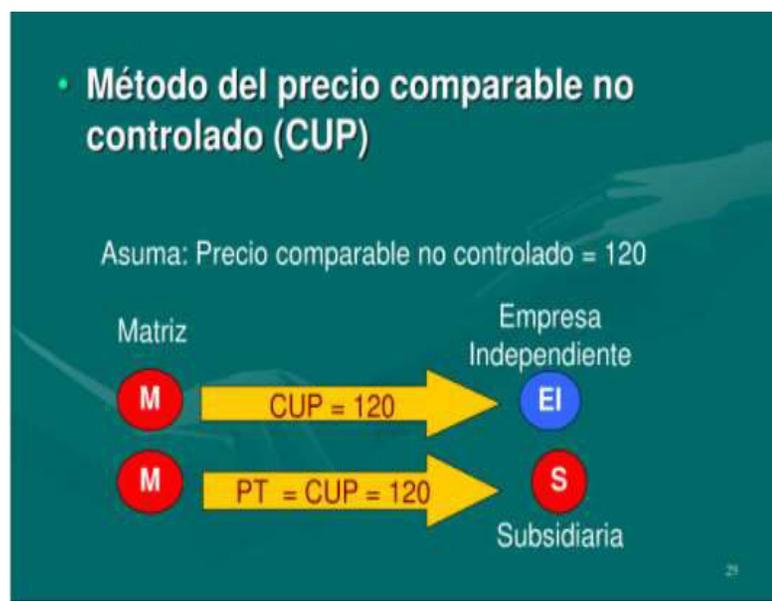
Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

❖ **Según la OCDE**

Un método de precios de transferencia que compara el precio para los bienes o servicios transferidos en una transacción controlada para el precio cargado para bienes o servicios transferidos en una transacción no controlada en circunstancias comparables (ver ilustración debajo). (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Figura 2

Método del precio comparable no controlado (CUP)



Fuente: Elaboración propia.

B. Método de precio de reventa a legislación peruana

Consiste en determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una

parte independiente, multiplicando el precio de reventa establecido por el comprador por el resultado que proviene de disminuir, de la unidad, el margen de utilidad bruta que habitualmente obtiene el citado comprador en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. El margen de utilidad bruta del comprador se calculará así:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

C. Método según la OCDE

Un método de precios de transferencia basado en el precio en el cual un producto que ha sido comprado de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente. El precio de reventa es disminuido por el margen de precio de reventa (un margen bruto apropiado). Que es después de sustraer el margen de precio de reventa puede ser estimado, después del ajuste para otros costos asociados con la compra del producto (por ejemplo, los derechos aduaneros), como el precio determinado en el mercado de la transferencia original de propiedad entre las empresas asociadas. (Actualidad Empresarial, N°. 78, 2005).

Figura 3*Método del precio de reventa*

Fuente: Elaboracion propia.

D. Método del costo incrementado o adicionado**❖ Legislación peruana**

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada, multiplicando el costo incurrido por tal proveedor, por el resultado que proviene de sumar a la unidad el margen de costo adicionado que habitualmente obtiene ese proveedor en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. El margen de costo adicionado se calculará así:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Costo de Ventas}}$$

❖ Método según la OCDE

El Informe de la OCDE indica que el método del costo más utilidad puede exagerar costos históricos, ignorar la demanda, no reflejar adecuadamente las condiciones competitivas y dar por supuesto una utilidad, mientras que en la vida real las utilidades no están siempre garantizados.

Figura 4

Método de valoración



Fuente: Elaboracion propia.

E. *Método de la partición de utilidades*

❖ Legislación peruana

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos,

costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

❖ Según la OCDE

La OCDE señala en su Informe que este método de participación de utilidades comienza con identificar la utilidad combinada para ser dividida entre las empresas relacionadas de una transacción controlada. En general, la utilidad de operación combinada utilizado (aunque la utilidad bruta puede ser apropiado en algunas circunstancias). Esa utilidad es entonces la participación entre los partes basados en una base económicamente válida que aproxima el sector de utilidades que habrían sido anticipadas y reflejada en un acuerdo hecho en el valor de mercado. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Figura 5

Método de la partición de utilidades



Fuente: Elaboracion propia.

F. Método residual de partición de utilidades

❖ Legislación peruana

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos aprobados es decir el método del precio comparable no controlado, método del precio de reventa, costo incrementado, método de la partición de utilidades, método del margen neto transaccional, sin tomaren cuenta la utilización de intangibles significativos.

Se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas. Tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes.

❖ Según la OCDE

Este método es muy similar al anterior, con la diferencia de que este método es aplicable para aquellas empresas que utilizan intangibles significativos en la operación.

Al aplicar el presente método, en primer lugar, debe determinarse la utilidad mínima a distribuirse entre las empresas relacionadas, basado en las funciones que cada una de las empresas lleva a cabo, y tomando como referencia las utilidades que hubieran obtenido empresas comparables, bajo circunstancias similares, que estén operando en condiciones de mercado. Posteriormente, la utilidad residual debe distribuirse entre todas las partes relacionadas involucradas en la operación, tomando en cuenta los intangibles significativos aportados por cada

una de ellas, de manera similar a como lo hubieran hecho empresas independientes operando en condiciones de mercado. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

G. Método del margen neto transaccional

❖ **Legislación peruana**

Consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

❖ **Método según la OCDE**

La OCDE define el método del margen neto como una combinación de los métodos tradicionales del margen de reventa y del costo incrementado. Asimismo, es considerado como un método de contraste o complementario de los anteriores. Mediante la adecuada comparación de los márgenes netos de otras empresas independientes que desarrollen similares funciones, se trata de hallar ese margen en neto que debería obtener una empresa en sus operaciones con otras empresas vinculadas.

Por lo tanto, en este método, si la utilidad de operación global de una empresa está operada a valores de mercado, es decir, si ésta se encuentra dentro de un rango de utilidades de mercado, entonces se puede concluir, por inferencia, que los precios y montos de contraprestaciones que dieron origen a dicho margen de operación, también se encuentra a precios de mercado. Algunas de las ventajas de este método, es que exige parámetros de comparabilidad menos exigentes que aquellos métodos que están basados en el análisis directo de los precios de los productos. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Para saber, además, si una empresa está operando a valores de mercado, es necesario medirlo a través de algún indicador de utilidad o de alguna razón financiera. Los indicadores o

razones financieras que más se utilizan para llevar a cabo la comparación con las empresas independientes, son las siguientes:

Figura 6

Método del margen neto transaccional



Fuente: Elaboración propia

2.2.4.5. Sanciones a los contribuyentes peruanos

Teniendo en cuenta que las normas relativas a Precios de Transferencia se deben aplicar a partir del ejercicio gravable 2004, los contribuyentes del Impuesto a la Renta deberán presentar a partir de dicho ejercicio gravable y anualmente, una declaración informativa de operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, a la cual le son aplicables las normas de procedimiento tributario establecidas en el Art. 32°-A de la LIR. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

Los contribuyentes deberán preparar y conservar por un lapso de cinco años la documentación sobre precios de transferencia respecto de cada tipo de operación celebrada con

vinculados económicos o partes relacionadas, en ella se debe demostrar que sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones están acordes con los precios o márgenes de utilidad que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables Para ello, de acuerdo al código tributario sanciona a los contribuyentes con las siguientes sanciones:

a) Artículo 175°. - Infracciones relacionadas con la obligación de llevar libros y/ o registros o contar con informes u otros documentos. - Constituyen infracciones relacionadas con la obligación de llevar libros y/o registros, o contar con informes u otros documentos:

- ❖ Omitir llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT u otros medios de control exigidos por las leyes y reglamentos.

- ❖ Llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT, el registro almacenable de información básica u otros medios de control exigidos por las leyes y reglamentos; sin observar la forma y condiciones establecidas en las normas correspondientes.

- ❖ Omitir registrar ingresos, rentas, patrimonio, bienes, ventas, remuneraciones o actos gravados, o registrarlos por montos inferiores.

- ❖ Usar comprobantes o documentos falsos, simulados o adulterados, para respaldar las anotaciones en los libros de contabilidad u otros libros o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT.

- ❖ Llevar con atraso mayor al permitido por las normas vigentes, los libros de contabilidad u otros libros o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT, que se vinculen con la tributación.

- ❖ No llevar en castellano o en moneda nacional los libros de contabilidad u otros

libros o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT, excepto para los contribuyentes autorizados a llevar contabilidad en moneda extranjera.

❖ No conservar los libros y registros, llevados en sistema manual, mecanizado o electrónico, documentación sustentatoria, informes, análisis y antecedentes de las operaciones o situaciones que constituyan hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias, o que estén relacionadas con éstas, durante el plazo de prescripción de los tributos.

❖ No conservar los sistemas o programas electrónicos de contabilidad, los soportes magnéticos, los microarchivos u otros medios de almacenamiento de información utilizados en sus aplicaciones que incluyan datos vinculados con la materia imponible en el plazo de prescripción de los tributos.

❖ No comunicar el lugar donde se lleven los libros, registros, sistemas, programas, soportes portadores de microformas gravadas, soportes magnéticos u otros medios de almacenamiento de información y demás antecedentes electrónicos que sustenten la contabilidad. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

b) Régimen de incentivos relacionados con precios de transferencia

De acuerdo al Art. 179°-A del Código Tributario vigente señala un régimen de incentivos relacionado con precios de transferencia de la sanción de multa aplicable por la infracción establecida en el numeral 1 del artículo 178°, vinculada al Impuesto a la Renta, determinada como consecuencia de la aplicación de las normas de precios de transferencia, se sujetará al siguiente régimen de incentivos, siempre que el contribuyente cumpla con cancelar la misma con la rebaja correspondiente:

❖ Será rebajada en un 20% siempre que el deudor tributario cumpla con declarar la deuda tributaria omitida con posterioridad al inicio de la fiscalización pero antes de que surta

efectos la notificación de la Resolución de Determinación o la Resolución de Multa, cuando no se haya presentado la declaración jurada informativa de precios de transferencia o no se cuente con la documentación e información detallada por transacción que respalde el cálculo de los precios de transferencia y/o con el Estudio Técnico de precios de transferencia.

❖ Será rebajada en 30% siempre que el deudor tributario hubiera presentado la declaración jurada informativa de precios de transferencia, cuando se encontrará obligado a ello.

❖ Será rebajada en 50% siempre que el deudor tributario cuente con la documentación e información detallada por transacción que respalde el cálculo de los precios de transferencia y/o con el Estudio Técnico de precios de transferencia, cuando se encontrará obligado a ella.

❖ El régimen de incentivos se perderá si el deudor tributario, luego de acogerse a él, interpone cualquier impugnación, salvo que el medio impugnatorio esté referido a la aplicación del régimen de incentivos. (Actualidad Empresarial, N° 78, 2005).

c) *Declaración informativa*

Los contribuyentes sujetos al ámbito de aplicación del Art. 32°-A del LIR deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa de las transacciones que realicen con partes vinculadas o con sujetos residentes en territorios o países de baja o nula imposición, en la forma, plazo y condiciones que establezca la SUNAT. (Barrantes, 2009).

La documentación e información detallada por cada transacción, cuando corresponda, que respalde el cálculo de los precios de transferencia, la metodología utilizada y los criterios considerados por los contribuyentes que demuestren que las rentas, gastos, costos o pérdidas se han obtenido en concordancia con los precios o márgenes de utilidad que hubieran sido utilizados por partes independientes en transacciones comparables, deberá ser conservada por los

contribuyentes, debidamente traducida al idioma castellano, si fuera el caso, durante el plazo de prescripción. Para tal efecto, los contribuyentes deberán contar con un Estudio Técnico que respalde el cálculo de los precios de transferencia. El reglamento precisará la información mínima que deberá contener el indicado Estudio. La SUNAT, a efecto de garantizar una mejor administración del impuesto, podrá exceptuar de la obligación de presentar la declaración jurada informativa, recabar la documentación e información detallada por transacción y/o de contar con el Estudio Técnico de precios de transferencia, excepto en los casos de transacciones que se hayan realizado con residentes de países o territorios de baja o nula imposición. En estos casos, tratándose de enajenación de bienes el valor de mercado no podrá ser inferior al costo computable. (Barrantes, 2009).

d) Declaración Jurada Anual Informativa sobre Precios de Transferencia

Desde hace algunos años, en nuestro país se ha establecido la obligación de presentar una Declaración denominada "Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia", en ese sentido, por las operaciones del ejercicio 2009 la obligación de presentar dicha declaración se realizará de acuerdo al cronograma de vencimiento de obligaciones del mes de julio de 2010; en vista de ello; hacemos un resumen sobre la obligación y la forma de presentar dicha declaración que veremos a continuación. (Barrantes, 2009).

Obligados a presentar la declaración

Se encuentran obligados a presentar la declaración anual informativa de precios de transferencia, los contribuyentes que tengan la condición de domiciliados en el país, cuando en el ejercicio gravable al que corresponda la declaración, el monto de operaciones supere doscientos mil nuevos soles (S/. 200,000.00) y/o hubieran realizado al menos una transacción desde el Perú,

hacia el Perú o a través de países o territorios de baja o nula imposición. **Art. 3 Res. N.º 167-2006/SUNAT (14.10.06).**

Monto de operaciones

Se entiende por monto de operaciones, a la suma de montos numéricos pactados entre las partes, sin distinguir si es positivo o negativo, de los conceptos señalados a continuación y que correspondan a transacciones realizadas entre partes vinculadas:

- Los ingresos devengados en el ejercicio.
- Las adquisiciones de bienes y/o servicios realizados en el ejercicio. **Art. 1º Num. 3**

Res. N.º 167-2006/SUNAT (14.10.06)

País o territorio de baja o nula imposición

Se considera país o territorio de baja o nula imposición a los comprendidos en el Anexo del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, y son los siguientes:

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. Alderney | 23. Islas Vírg. Británicas |
| 2. Andorra | 24. Islas Vírgenes de Estados Unidos de América |
| 3. Anguila | 25. Jersey |
| 4. Antigua y Barbuda | 26. Labuán |
| 5. Antillas Neerlandesas | 27. Liberia |
| 6. Aruba | 28. Liechtenstein |
| 7. Bahamas | 29. Luxemburgo |
| 8. Bahrein | 30. Madeira |
| 9. Barbados | 31. Maldivas |
| 10. Belice | 32. Mónaco |
| 11. Bermuda | 33. Monserrat |
| 12. Chipre | 34. Nauru |
| 13. Dominica | 35. Niue |
| 14. Guernsey | 36. Panamá |
| 15. Gibraltar | 37. Samoa Occidental |
| 16. Granada | 38. San Cristóbal y Nieves |
| 17. Hong Kong | 39. San Vicente y las Granadinas |
| 18. Isla de Man | 40. Santa Lucía |
| 19. Islas Caimán | 41. Seychelles |
| 20. Islas Cook | 42. Tonga |
| 21. Islas Marshall | 43. Vanuatu |
| 22. Islas Turcas y Caicos | |

Sin perjuicio del listado anterior, también se considera a aquel país o territorio donde la tasa efectiva del Impuesto a la Renta, cualquiera sea la denominación que se le dé a este tributo, sea cero por ciento (0%) o inferior en un cincuenta por ciento (50%) o más a la que correspondería en el Perú de conformidad con el Régimen General del Impuesto y que adicionalmente cumpla con al menos una de las siguientes características:

- Que no esté dispuesto a brindar información de los sujetos beneficiados con el gravamen nulo o bajo.
- Que en el país o territorio exista un régimen tributario particular para no residentes, que contemple beneficios o ventajas tributarias que excluya explícita o implícitamente a los residentes.
- Que los sujetos beneficiados con una tributación baja o nula se encuentren impedidos, explícita o implícitamente, de operar en el mercado doméstico de dicho país o territorio.
- Que el país o territorio se publicite a sí mismo, o se perciba que se publicita así mismo, como un país o territorio a ser usado por no residentes para escapar del gravamen en su país de residencia.

Res. N.º 167- 2006/SUNAT (14.10.06)

Art. 86º y Anexo del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

Transacciones objeto de declaración

Las transacciones que se deben declarar en el caso de superar el monto de S/. 200,000.00 serán todas las realizadas con las partes vinculadas, ya sean domiciliadas o no, con excepción de las transacciones correspondientes a remuneraciones que corresponden al titular de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, accionistas, participacioncitas, y en general de socios o

asociados de personas jurídicas que trabajen en el negocio, ello en virtud de que las remuneraciones se sujetan a valor de mercado según las reglas establecidas en el artículo 19-A Inc. b) del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, y en el caso de haber realizado transacciones hacía, desde o a través de países o territorios de baja o nula imposición serán todas las transacciones realizadas.

Art. 3º Res. N° 167-2006/SUNAT (14.10.06).

Medios y lugar para presentarla declaración

Los sujetos obligados deben presentar la declaración utilizando el PDT Precios de Transferencia Formulario Virtual N.º 3560

En el caso de principales contribuyentes deben presentar la declaración en las dependencias de la Sunat, en las que les corresponda efectuar la declaración y el pago de sus obligaciones tributarias, y los pequeños y medianos contribuyentes en cualquiera de las dependencias o en los centros de servicio al contribuyente de la Sunat a nivel nacional, correspondientes a la Intendencia Regional u Oficina Zonal de su Jurisdicción. (Barrantes, 2009)

Excepciones de presentar la declaración

Están exceptuados de la obligación de presentar la Declaración Jurada las siguientes:

- Personas naturales, sucesiones indivisas o sociedades conyugales que optaron por tributar como tales para efectos del Impuesto a la Renta, que no generan rentas de tercera categoría.
- Las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado que se encuentran sujetas la Ley N.º 24948 - Ley de la Actividad Empresarial del Estado.

Art. 5º Res. N° 167-2006/SUNAT (14.10.06).

Partes vinculadas

Se considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, controla capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, controla el capital de varias personas, empresa o entidades y también cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas. (Barrantes, 2009).

Art. 32-A Inc. b) TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

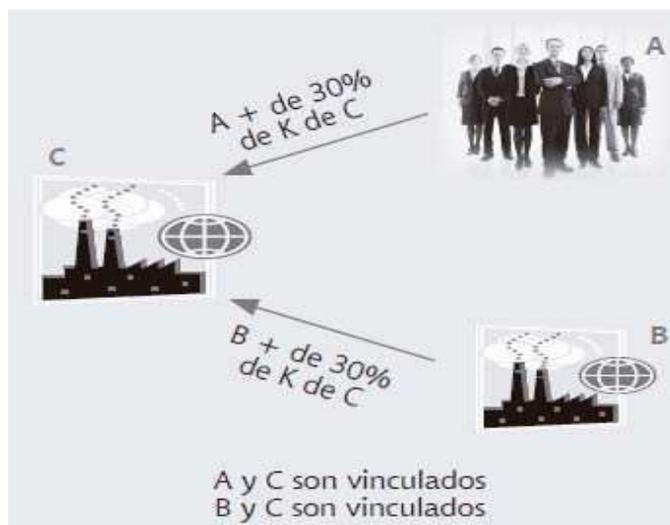
Supuestos de vinculación

Se considera que existen dos o más personas, empresas o entidades vinculadas cuando sedé cualquiera de las siguientes situaciones:

- ❖ Una persona natural o jurídica posea más de treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.

Figura 7

Vinculación Directa por Capital (K)



Fuente: Elaboracion propia

❖ Más de treinta por ciento (30%) del capital de dos o más personas jurídicas pertenezcan a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.

Figura 8

Vinculación Directa e Indirecta por Capital (K)

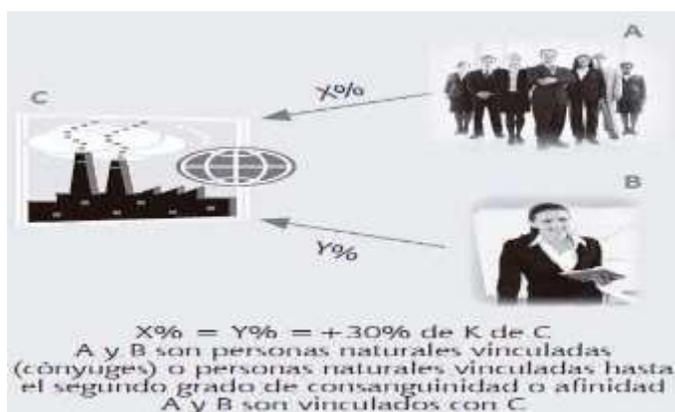


Fuente: Elaboracion propia

❖ En cualesquiera de los casos anteriores, cuando la proporción del treinta por ciento (30%) pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.

Figura 9

Vinculación Directa Capital (K)

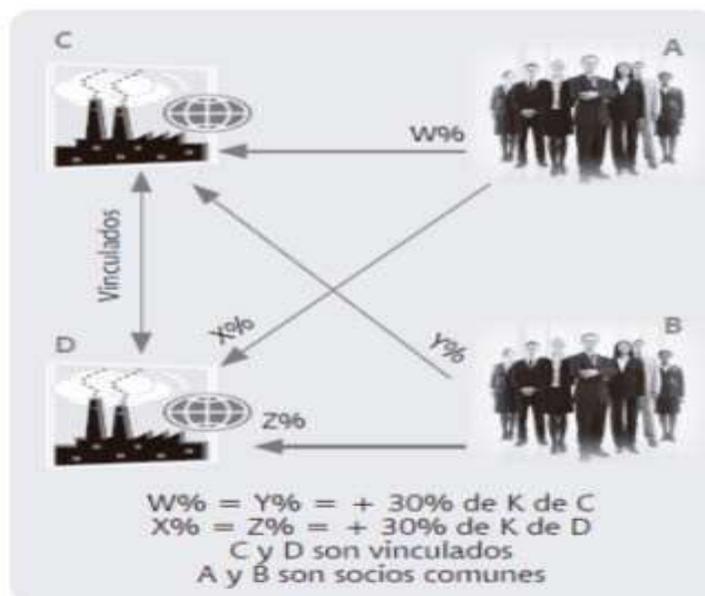


Fuente: Elaboracion propia

❖ El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca, en más del 30% a socios comunes a dichas personas jurídicas.

Figura 10

Vinculación Indirecta Capital (K)



Fuente: Elaboracion propia

Plazo de presentación

El plazo para la presentación de la declaración correspondiente al ejercicio 2009 será el mismo para el vencimiento de las obligaciones tributarias del período julio 2010, según el último dígito del RUC. (Barrantes, 2009).

Excepciones de presentar la declaración

Se exceptúa de presentar la declaración a las personas naturales, sucesiones indivisas o sociedades conyugales que optaron tributar como tales para fines del Impuesto a la Renta, siempre que no generen rentas de quinta categoría y a las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado sujeta a la Ley N.º 24948. (Barrantes, 2009).

Legislación Comparada

a) *Precios de Transferencia en los Estados Unidos de Norteamérica.*

Los Estados Unidos de Norteamérica mediante el Servicio de Recaudación Interna, como administradora Tributaria, tiene por exigencia la fijación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas para evitar que dichas partes puedan manipular los precios aplicados a los bienes y servicios, para transferir las utilidades a la entidad vinculada que no se encuentre sujeta a tributación de los EE.UU. Así mediante la Sección 482 del Código de Recaudación Interna, permite el control sobre empresas vinculadas entre si, el objeto de esta sección es “evitar el traslado indebido o la distorsión de las rentas gravables reales de entidades controladas o mancomunadas. Su objetivo es poner en paridad tributaria con el contribuyente no fiscalizado”, es decir se seguirá una comparación bajo el principio Arm’s Length.

Si bien los Estados Unidos Aceptan el Principio Arm’s Length plenamente respecto a la aplicación de los métodos establecidos por OCDE, no concuerda con ella, en preferir los métodos tradicionales sobre los basados en utilidades- métodos. Más bien establece que deberá utilizarse el mejor método sin que exista alguna preferencia sobre algún método. El Código de recaudación interna de los EE.UU. señala que se deberá aplicar aquél que refleje mejor la realidad económica de las operaciones comparadas o que produzca los mejores resultados, de acuerdo a la naturaleza de los bienes.

b) *Colombia*

En Colombia los precios de transferencia entran en vigencia a raíz de la Ley 788 del 27 de diciembre del dos mil dos, la cual reforma el Estatuto Tributario, añadiendo un capítulo que regula este fenómeno, posteriormente tal ley fue modificada por la Ley 863 del 2.003.

La normativa colombiana en el artículo 260-1215 del Estatuto Tributario introducido por la Ley citada en primer término, establece que estarán sujetos a determinación los ingresos ordinarios, extraordinarios, costos y deducciones comprendidos en el impuesto a la renta, tomando como referente los precios y márgenes de utilidad que pacten independientes. Cabe mencionar que de acuerdo al texto del artículo citado el control de precios de transferencia debe ser realizado sin distinción entre vinculados locales y cuando se realiza con extranjeros. Tal aspecto ha sido regulado por la ley 863, la cual limita el estudio de precios de transferencia serán aquellas llevadas a cabo con vinculados económicos o partes relacionadas ubicadas en el extranjero.

Cabe señalar que en el texto del artículo 260-1 del 2002, se establecía que los precios de transferencia podrán ser pactados entre partes relacionadas o partes vinculadas económicamente, lo cual hacía pensar que eran dos supuestos diferentes. Tal hecho fue corregido por la ley 863 del 2003, dándoles a ambas la misma calidad. La vinculación económica en Colombia en líneas generales se da básicamente alrededor de tres principios básicos.

El primero tiene que ver con la vinculación económica es decir el porcentaje de propiedad que debe tener la matriz, o su filial, o su subordinada sobre la otra compañía relacionada, que en Colombia es del 50%. El segundo caso se refiere al control en la administración que: la matriz, filial o subsidiaria ejerce sobre la subordinada, sea directamente, o sea a través de tener la mayoría necesaria de votos para designar a la Junta Directiva. En ambos casos la vinculación se halla definida por los artículos 450, 451, 452, del Estatuto Tributario, y los artículos 260 y 261 del Código de Comercio. En tercer lugar, la legislación colombiana establece que puede existir vinculación cuando exista unidad de propósito y dirección, es decir se prescinde de la propiedad accionaria, o del control en la administración, sino que en caso que la

administración pueda comprobar que un grupo de empresas pertenecen a una dirección y propósito establecido por otra empresa que vendría a ser la matriz, entonces se presumirá la vinculación; esta causal de vinculación considero es de difícil prueba, además que es demasiado general y por tanto puede tornarse arbitraria, así un proveedor y un distribuidor completamente independientes pueden ser considerados vinculados por perseguir el objetivo común de penetrar mercados con un producto determinado; esta causal de vinculación se ve recogida en la ley 222, por expresa remisión del 260 referido.

c) Ecuador

En Ecuador los precios de transferencia aparecieron legislativamente en 1.999 cuando se reforma al Código Tributario, y se promulga una norma que establecía los precios de transferencia:

“Artículo 91.- Forma directa.- La determinación directa se hará sobre la base de la declaración del propio sujeto pasivo, de su contabilidad o registros y más documentos que posea, así como de la información y otros datos que posea la Administración Tributaria en sus bases de datos, o las que arrojen sus sistemas informáticos por efecto del cruce de información con los diferentes contribuyentes o responsables de tributos, como entidades del sector público u otras; así como de otros documentos que existan en poder de terceros, que tengan relación con la actividad gravada o con el hecho generador.

Como se observa, la facultad de la Administración Tributaria de determinar precios de transferencia era limitada a los casos expresa y taxativamente enumerados en el citado artículo 91. Si bien es cierto que en el segundo párrafo de la norma se menciona que se podrán regular los precios de transferencia de bienes o servicios, posteriormente define “exclusivamente” cuáles son esos casos, los cuales se reducen a la transferencia de bienes, por ello la Administración

Tributaria no podría revisar transferencia de precios en casos de operaciones financieras, regalías por intangibles, comercio de servicios cualesquiera que estos sean y comercio de inmuebles.

En diciembre del 2004 entra en vigencia una reforma al Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, para el período fiscal de 2005. Tal normativa contempla regulaciones sobre precios de transferencia que exceden ampliamente lo previsto en el artículo 91 del Código Tributario, dado que recogen principios OCDE y extienden su aplicación a operaciones de servicios, intangibles, operaciones de financiamiento, lo cual excede lo previsto en el citado artículo, el cual contiene definiciones taxativas. Además, ha de considerarse que el Reglamento es de la Ley de Régimen Tributario Interno y no del mencionado Código.

2.2.5. Recaudación Tributaria

Definición de Política Tributaria: Es la rama de la política fiscal que trata de la distribución de la carga impositiva y los efectos de los tributos sobre el proceso económico. Sus objetivos son:

- ❖ Asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas, manteniendo déficits y ratios de deuda bajos o declinantes.
- ❖ Eliminar las distorsiones del sistema tributario, para promover la eficiencia económica e incrementar los ingresos tributarios.
- ❖ Movilización de nuevos recursos a través de ajustes o reformas tributarias.

La política tributaria es un instrumento efectivo para incentivar la generación de ahorro interno en una economía.

El objetivo general de este ensayo es estudiar la relación ahorro- impuestos.

El objetivo particular se centra en demostrar la conveniencia para una economía de incentivar el ahorro por la vía de reformar el sistema tributario introduciendo un impuesto indirecto.

La política tributaria es un factor importante para el comercio y las finanzas internacionales, no sólo en la economía doméstica, por:

- la importancia de los impuestos sobre las importaciones y exportaciones;
- los impuestos pueden ser obstáculos al comercio internacional y a la inversión, o pueden ayudar a crear un buen clima para ellos; y
- los impuestos de un país pueden afectar a otros países.

De la misma manera, la apertura comercial y la liberalización financiera afectan la política tributaria de un país tanto a nivel arancelario como de impuestos internos.

Política de Rentas:

Nombre dado en Gran Bretaña a la persuasión gubernamental sobre empresarios y sindicatos para que limiten sus incrementos de salarios, rentas, etc.; en orden a impedir o reducir la inflación. Se basa en la opinión de que la inflación se debe a que las rentas crecen más rápidamente que la producción, y sostiene que su crecimiento no debe ser más rápido que el de la producción.

Tributación

“La tributación es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, sus propiedades, mercancías, o servicios que prestan, en beneficio del Estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transportes, comunicaciones, educación, sanidad, vivienda, etc.”

- **Tributo:** Son las prestaciones pecuniarias y excepcionales en especie, que, establecidas por Ley, deben ser cumplidas por los deudores tributarios a favor de los entes públicos para el cumplimiento de sus fines, y que no constituya sanción por acto ilícito. Jurídicamente se define al tributo como una prestación que es el contenido de la obligación

jurídica pecuniaria ex lege, que no constituye sanción por acto ilícito, cuyo sujeto activo es en principio una persona pública, y cuyo sujeto pasivo es alguien puesto en esa situación por la voluntad de la ley. En este sentido, el término genérico tributo, comprende los siguientes conceptos.

- **Impuesto:** Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado. Es unánime aquí la doctrina al señalar que la característica primordial de los impuestos es que no existe relación entre lo que se paga y el destino de estos fondos, denominado por ese motivo, como tributos no vinculados, por cuanto su exigibilidad es independiente de cualquier actividad estatal referida al contribuyente.

- **Contribución:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.

- **Tasa:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. En este sentido, a diferencia de los precios públicos, las tasas tienen, en tanto tributo, como fuente de Ley, por lo que, no se considera tasa al pago que se recibe por un servicio de origen contractual.

A su vez, dentro del concepto tasa, entre otras, encontramos la siguiente subclasificación:

- **Arbitrios:** Son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público. Como ejemplo se puede citar al arbitrio por mantenimiento de parques y jardines.

- **Derechos:** Son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio administrativo público o por el uso o aprovechamiento de bienes públicos. Un ejemplo de esta clase de tributos es el monto que se paga por la obtención de una partida de nacimiento.

- **Licencias:** Son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización. A diferencia

de la anterior Constitución, la Constitución de 1993 considera expresamente a las licencias dentro del concepto de tasas y en consecuencia, dentro del poder tributario originario de las Municipalidades.

Las aportaciones que administra el Instituto Peruano de Seguridad Social y la Oficina de Normalización Provisional se rigen por las normas del Código Tributario y supletoriamente en lo que no estuviera previsto en este cuerpo legal, por las disposiciones privativas de estas instituciones.

- ***Impuesto a la renta***

El impuesto a la renta peruano, grava las rentas provenientes del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, estas últimas denominadas rentas empresariales. Las mencionadas rentas, deben ser entendidas como aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos, conforme lo dispone el inc. a) de Artículo 1º del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

De lo expuesto se infiere, que el impuesto a la renta se sustenta en el criterio doctrinario de la “renta producto” o de “la fuente”. Seguidamente en el inc. b) del Artículo 1º grava: “las ganancias y beneficios considerados en los artículos 2º al 5º.

En consecuencia, el impuesto a la renta peruano, también se sustenta en el criterio “del balance o incremento patrimonial”, pero en forma más restringida en relación con lo antes mencionado.

Una vez determinado el aspecto material de la hipótesis de incidencia en el caso del impuesto a la renta, resulta necesario la existencia de determinados nexos o vínculos entre el sujeto pasivo del impuesto –sujeto incidido- y el Estado, a los efectos que en este último que en calidad de acreedor tributario puede ejercer la potestad tributaria que le es inherente. Dichos

nexos o vínculos, denominados mayoritariamente en la doctrina como criterios de vinculación, son necesario para que el Estado se atribuya jurisdicción, en el sentido de potestad tributaria, para hacer tributar ese fenómeno -la renta- en sus arcas.

Podemos definir entonces a los criterios de vinculación, como aquellos aspectos o características plasmadas en la hipótesis de incidencia del impuesto que grave su supuesto de hecho, que determina la vinculación entre el hecho generador de la obligación tributaria y la potestad tributaria del Estado.

Definición de Recaudación Fiscal

En la consulta llevada a cabo en relación al tema encontramos que los especialistas que han tratado sobre la Recaudación Fiscal, tienen diferentes puntos de vista, tal es así que respecto a esta temática encontramos las siguientes definiciones:

“Proceso mediante el cual las autoridades tributarias cobran a los causantes y contribuyentes todo tipo de impuestos, derechos, productos, aprovechamientos y contribuciones establecidos en la ley de ingresos de la federación”

“Término usado en el área del gobierno, ingresos tributarios y administración presupuestaria. Proceso efectivo mediante el cual las autoridades tributarias cobran por concepto del pago de impuestos a los contribuyentes y causantes”

“Recepción de fondos que percibe el fisco principalmente por concepto de impuesto”

“Recaudación fiscal es aquel que se aplica al acto que realiza un organismo normalmente el estado o el gobierno, con el objeto de juntar capital para poder invertirlo y usarlo en diferentes actividades propias de su carácter. La recaudación fiscal es hoy en día un elemento central para todos los gobiernos, ya que esos no son más que los fondos que podrá manejar el gobierno y que deberá asignar a diferentes espacios, tales como administración pública, educación, salud, medio

ambiente, trabajo, comunicaciones etc.” en la recaudación tributaria la política de endeudamiento público. Si hay imposibilidad de obtener un endeudamiento externo, el gobierno se financiará con la recaudación tributaria y el endeudamiento interno.

La actual política de nuestro gobierno es gastar únicamente lo que se recaude.

La Recaudación Tributaria y las variables Macro- Económicas.

El Impuesto a la Renta, tanto de las Personas Jurídicas como de las Personas Naturales, depende directamente de la magnitud de las utilidades obtenidas en el ejercicio fiscal.

La recaudación por tributos a las importaciones está relacionada al valor total de las importaciones, principalmente del sector privado y del tipo de cambio.

Cuando nos referimos al I.G.V., su magnitud tiene estrecha relación con el Valor Agregado.

La recaudación del Impuesto Selectivo al Consumo tiene como base del valor de venta de los bienes afectos y éstos a su vez de la capacidad adquisitiva de la población.

La recaudación tributaria guarda mucha relación con el crecimiento de la actividad productiva. Por lo tanto, es necesario fomentar el desarrollo de las actividades productivas.

Teorías sobre Estrategias de Recaudación Tributaria

Según Johnson (1999), una estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin. Es el proceso seleccionado mediante el cual se espera lograr alcanzar un estado futuro. En el ámbito de la administración de empresas es posible referirse a la "consistencia estratégica". En ese sentido, se dice que existe consistencia estratégica cuando las acciones de una organización son coherentes con las expectativas de la Dirección, y éstas a su vez lo son con el mercado y su entorno. El concepto de estrategia se usa normalmente en tres formas. Primero, para designar los medios empleados en la obtención de cierto fin, es, por lo

tanto, un punto que involucra la racionalidad orientada a un objetivo. En segundo lugar, es utilizado para designar la manera como se actúa en un determinado contexto, cuál será la acción de los demás y lo que considera que los demás piensan que sería su acción; ésta es la forma en que uno busca tener ventajas sobre los otros. Y, en tercer lugar, se utiliza para designar los procedimientos usados en una situación de confrontación con el fin de privar a la otra parte de sus medios.

Según Robbins (2008), estrategia es el conjunto de decisiones fijadas en un determinado contexto o plano, que proceden del proceso organizacional y que integra misión, objetivos y secuencia de acciones administrativas en un todo independiente. Dentro del planteamiento de la Estrategia, se describe cómo se lograrán los objetivos generales de manera eficaz y correcta, es decir qué acciones de intervención ayudarán a la organización a cumplir con su Misión y organizando para cada estrategia planes y presupuestos, tan detallados como sea necesario. Debido a que las consecuencias de cualquier decisión tienen un efecto drástico y amplio, la administración a través de su función de planeación, debe buscar el mejor curso de acción posible y de cualquier forma estar preparada para cambiar, si la experiencia y la información nueva que se presenten, sugieren que es necesario el cambio en las acciones ya antes establecidas. Según Koontz y O'Donnell (2004), las estrategias planteadas para lograr un objetivo (o los objetivos), deberán complementarse unas a otras. El planteamiento de la Estrategia, viene a ser la respuesta a: ¿Cómo los vamos a lograr? Se plantea la estructuración de las Estrategias por niveles: Nivel I: En este nivel, la Estrategia se considera sinónimo de " Cómo lograr los Objetivos ", Nivel II: En este nivel se acepta la detección de ciertos obstáculos y de factores facilitadores que deben ser tenidos en cuenta. Se refiere a las circunstancias o hechos que se interponen entre el presente y la situación objetivo. Nivel III: Cuando los obstáculos y

factores facilitadores no son hechos o circunstancias, sino sujetos que piensan y controlan recursos de poder, es decir, que voluntariamente pueden obstaculizar o facilitar el alcance de nuestros objetivos. Se refiere a una confrontación bajo reglas. Nivel IV: Las estrategias deben enfrentar situaciones en las que las reglas mismas son parte de lo que se disputa.

¿Qué pautas debemos seguir para una mejor selección de estrategias?:

a) Enfocar adecuadamente la situación actual, como la apreciamos o percibimos (incluye a todos los miembros del establecimiento), es decir, observar nítidamente todos los actores y condiciones que conforman los escenarios reales y posibles en el ámbito de trabajo de la institución; b) Identificar acciones que respondan a la misión, visión y valores previamente definidos; c) Asegurar concentración en lo importante y que lo ya iniciado tenga continuidad; d) Buscar orientaciones eficientes que promuevan simultáneamente, una economía de los recursos y una disminución de las discrepancias de los diferentes actores; e) Realizar una observación multitemporal y multidimensional de la situación, así como de las consecuencias que se pueden derivar de las acciones que sobre esa situación vayamos a ejecutar; es decir, debemos pensar a futuro; f) Tratar de encadenar una estrategia en aplicación con el surgimiento de la siguiente; g) Evitar los errores derivados de la "seguridad" de la certeza y la definición de predicciones sociales; h) Enfatizar una disposición crítica y asertiva. Las estrategias no son ni buenas ni malas sólo son adecuadas o inadecuadas frente a una situación concreta; i) Tratar de construir el futuro deseado, más que pensar en el futuro, es lo sustantivo en el pensamiento estratégico; j) Procurar la percepción concurrente de los momentos descriptivo, explicativo, normativo, estratégico, operativo y evaluativo, en el marco de los valores que sustentan la visión y la misión, puesto que estos momentos se pueden dar o dan simultáneamente,

Según Evans (2000), el concepto de estrategia ha sido objeto de múltiples interpretaciones, de modo que no existe una única definición. No obstante, es posible identificar cinco concepciones alternativas que, si bien compiten, tienen la importancia de complementarse:

Estrategia como Plan: Un curso de acción conscientemente deseado y determinado de forma anticipada, con la finalidad de asegurar el logro de los objetivos de la empresa. Normalmente se recoge de forma explícita en documentos formales conocidos como planes.

Estrategia como Táctica: Una maniobra específica destinada a dejar de lado al oponente o competidor.

Estrategia como Pauta: La estrategia es cualquier conjunto de acciones o comportamiento, sea deliberado o no. Definir la estrategia como un plan no es suficiente, se necesita un concepto en el que se acompañe el comportamiento resultante. Específicamente, la estrategia debe ser coherente con el comportamiento.

Estrategia como Posición: La estrategia es cualquier posición viable o forma de situar a la empresa en el entorno, sea directamente competitiva o no.

Estrategia como Perspectiva: La estrategia consiste, no en elegir una posición, sino en arraigar compromisos en las formas de actuar o responder; es un concepto abstracto que representa para la organización lo que la personalidad para el individuo.

Según Mintzberg (2006), las estrategias son tanto planes para el futuro como patrones del pasado. La estrategia es un proceso a través del cual el estratega se abstrae del pasado para situarse mentalmente en un estado futuro deseado y desde esa posición tomar todas las decisiones necesarias en el presente para alcanzar dicho estado. De esta definición se destaca el concepto de estrategia como un plan puramente racional y formal que se define hacia el futuro con total prescindencia del pasado. Henry Mintzberg no niega la importancia de mirar hacia el futuro y de impulsar visiones creativas, pero introduce un concepto clave: la existencia de patrones de comportamiento organizacional que dependen en gran medida de las experiencias

pasadas. La experiencia que surge de las acciones pasadas – deliberadas o no- no dejan de hacerse sentir, proyectándose hacia el futuro. Así, el estratega sabe con precisión que le ha funcionado y qué no ha servido en el pasado; posee un conocimiento profundo y detallado de sus capacidades y de su mercado. Los estrategas se encuentran situados entre el pasado las capacidades corporativas y el futuro de sus oportunidades de mercado. En consecuencia, al incorporar la importancia de las experiencias pasadas, su concepto de estrategia se aparta de la concepción clásica, para arribar al primer concepto clave:

Según Effio (2008), la recaudación tributaria es una facultad de la Administración tributaria que consiste en recaudar los tributos. A tal efecto, se podrá contratar directamente los servicios de las entidades del sistema bancario y financiero, así como de otras entidades para recibir el pago de deudas correspondientes a tributos administrados por aquella. Los convenios podrán incluir la autorización para recibir y procesar declaraciones y otras comunicaciones dirigidas a la Administración. La declaración tributaria es el medio por excelencia para llevar a cabo la recaudación tributaria. Dicha declaración tributaria es la manifestación de hechos comunicados a la Administración Tributaria en la forma y lugar establecidos por Ley, Reglamento, Resolución de Superintendencia o norma de rango similar, la cual podrá constituir la base para la determinación de la obligación tributaria. La Administración Tributaria, a solicitud del deudor tributario, podrá autorizar la presentación de la declaración tributaria por medios magnéticos, fax, transferencia electrónica, o por cualquier otro medio que señale, previo cumplimiento de las condiciones que se establezca mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar. Adicionalmente, podrá establecer para determinados deudores la obligación de presentar la declaración en las formas antes mencionadas y en las condiciones que se señale para ello. Los deudores tributarios deberán consignar en su declaración, en forma

correcta y sustentada, los datos solicitados por la Administración Tributaria. La declaración referida a la determinación de la obligación tributaria podrá ser sustituida dentro del plazo de presentación de la misma. Vencido éste, la declaración podrá ser rectificada, dentro del plazo de prescripción, presentando para tal efecto la declaración rectificatoria respectiva. Transcurrido el plazo de prescripción no podrá presentarse declaración rectificatoria alguna. La declaración rectificatoria surtirá efecto con su presentación siempre que determine igual o mayor obligación. En caso contrario surtirá efectos si dentro de un plazo de sesenta (p. 60), días hábiles siguientes a su presentación la Administración Tributaria no emitiera pronunciamiento sobre la veracidad y exactitud de los datos contenidos en ella, sin perjuicio del derecho de la Administración Tributaria de efectuar la verificación o fiscalización posterior que corresponda en ejercicio de sus facultades. No surtirá efectos aquella declaración rectificatoria presentada con posterioridad al plazo otorgado por la Administración Tributaria según lo dispuesto en el artículo 75° del Código Tributario o una vez culminado el proceso de verificación o fiscalización por tributos y periodos que hayan sido motivo de verificación o fiscalización, salvo que esta determine una mayor obligación. La presentación de declaraciones rectificatorias se efectuará en la forma y condiciones que establezca la Administración Tributaria. Se presume sin admitir prueba en contrario, que toda declaración tributaria es jurada.

Según Gálvez (2007), la deuda está compuesta por el tributo, la multa e intereses. Están obligados al pago los deudores tributarios y, en su caso, sus representantes. Los terceros pueden realizar el pago, salvo oposición motivada del deudor tributario. Los pagos se imputan en primer lugar al interés moratorio y luego al tributo o multa. El deudor puede indicar el tributo o multa, y el período por el que realiza el pago. El pago de la deuda tributaria se realizará en moneda nacional. Se pueden utilizar distintos medios. El cálculo de la TIM (interés diario y la

capitalización respectiva) varía en casos de anticipos y pagos a cuenta. Las devoluciones de pagos realizados indebidamente o en exceso se efectuarán en moneda nacional agregándoles un interés fijado por la Administración Tributaria. En los casos en que la SUNAT determine reparos como consecuencia de la verificación o fiscalización efectuada a partir de la solicitud mencionada en el inciso precedente, deberá proceder a la determinación del monto a devolver considerando los resultados de dicha verificación o fiscalización. Si producto de la verificación o fiscalización antes mencionada, se encontraran omisiones en otros tributos, estas omisiones podrán ser compensadas con el pago en exceso, indebido, saldo a favor u otro concepto similar cuya devolución se solicita.

Según Tagle (2003), el tema de la insostenibilidad fiscal, es un problema con el que ha convivido durante muchas décadas el gobierno peruano; problema que se ha reflejado en los índices de déficit fiscal, los mismos que entre 1992 y el 2001 tuvieron un valor promedio de 3 por ciento. Muchos autores sustentan que la insostenibilidad fiscal ha tenido como causa el devenir del ciclo económico y la ineficacia gubernamental. Y dado que para resolver este problema que no se puede emitir dinero (porque es inconsistente) y el gobierno ya no puede endeudarse más, el único mecanismo en este momento recesivo será tomar decisiones para mejorar los niveles de recaudación fiscal. Para ello es necesario:

Conocer el comportamiento del sistema tributario;

Conocer la relación que guarda la recaudación con el ciclo económico. Para que a partir de ello se puedan plantear algunas recomendaciones de política tributaria. En este sentido, en la primera parte del presente trabajo de investigación se ha realizado el análisis del sistema tributario y de la economía peruana entre 1993-2001, periodo durante el cual se dieron las reformas más importantes en el manejo fiscal. La segunda parte se orienta a medir y evaluar el

impacto del ciclo económico en las variables de recaudación tributaria, en especial analizar la flexibilidad y elasticidad del sistema tributario frente al ciclo económico, representado por la evolución del PBI. Describiendo la evolución de los ingresos fiscales y mostrando la importancia relativa de cada uno de ellos y la evolución de la actividad económica. A partir de ello se pretende determinar en qué medida el ciclo económico afecta a la recaudación total y por tipo de impuesto, midiendo su intensidad y sensibilidad.

Según Tagle (2003), a inicios de la década de los noventa se emprendió la primera reforma tributaria, y con ella se logró mejorar los niveles de recaudación. La estructura tributaria se concentró en cuatro grandes impuestos: Impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), Impuesto a la Renta (IRE) y el Impuesto a las Importaciones (IM). Siendo el IGV, de acuerdo al análisis de la importancia relativa con respecto a los Ingresos Tributarios, el que mayor representatividad ha tenido; siguiéndole en orden de importancia el IRE, el ISC y finalmente IM. Por otro lado, el IGV, el ISC y el IM, forman parte del subgrupo denominado impuestos indirectos los cuales en promedio en el período de análisis representaron más del 70 por ciento de la estructura tributaria. De acuerdo a otro tipo de clasificación, los impuestos a la producción y al consumo: IGV e ISC también obtiene una gran representatividad; siguiéndole en orden de importancia el impuesto a la renta. Con fines de comparación internacional, una aproximación al monto total de los impuestos sobre bienes y servicios domésticos pueden obtenerse al sumar el IGV interno y el ISC, mientras que el monto total de los impuestos al comercio exterior debe incluir (además de los impuestos así denominados en las cuentas oficiales) el IGV externo. En función a estos ajustes, los impuestos sobre los bienes y servicios domésticos y los impuestos al comercio exterior representaron en promedio durante el período de análisis 5,6 por ciento y 4,3 por ciento del PBI, respectivamente. Si analizamos las

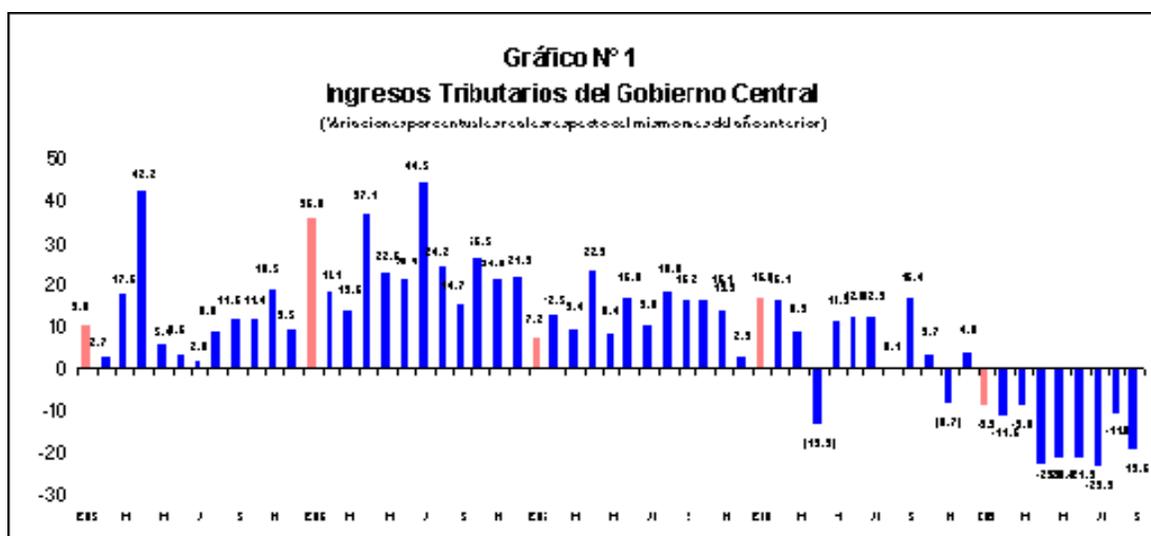
variables base tributaria y recaudación, resaltaré una característica común a la mayoría de países subdesarrollados: Concentración de la recaudación en un reducido número de contribuyentes (estructura piramidal). Según datos del año 2001, existen 25 124 mil contribuyentes inscritos, 200 mil (0,79 por ciento del total de contribuyentes) pertenecen al régimen de Principales Contribuyentes y aportan con el 85 por ciento del total de ingresos recaudados por SUNAT; 24 924 mil (99,21 por ciento del total de contribuyentes) son Medianos y Pequeños Contribuyentes y contribuyen con el 15 por ciento. Otro aspecto a analizar es la evolución de la presión tributaria. La sustancial mejora en la administración tributaria durante el período 1993-1997 hizo que este coeficiente se incrementara, pero a partir de 1998, debido a que la política tributaria perdió empuje y se desaceleró el ciclo económico, la presión tributaria comenzó a bajar hasta alcanzar el 12,3 por ciento en el 2001. El hecho de que nuestro nivel de presión tributaria esté muy por debajo del promedio latinoamericano, es un indicador de que en nuestro país aún no se está recaudando eficientemente. Por lo que los expertos recomiendan ampliar nuestra base tributaria y eliminar todo tipo de exoneraciones que distorsionen los niveles de recaudación.

Según la Nota de Prensa N°183-2009 del 30.09.2009 de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria; LA RECAUDACIÓN POR IGV INTERNO AUMENTÓ 1,5% EN SEPTIEMBRE: Como se había anticipado, en septiembre los Ingresos Tributarios del Gobierno Central registraron una nueva disminución al caer 19,6% en términos reales, explicado tanto por la menor recaudación de Tributos Internos (-8,0%) como de Tributos Aduaneros (-37,0%). La recaudación del Impuesto a la Renta registró una caída de 20,6% en septiembre, principalmente por rentas empresariales que caen 31,1%; mientras que los ingresos por rentas de Cuarta y Quinta categoría registraron un crecimiento de 6,5% y 8,1%, respectivamente. Por su parte, la recaudación del IGV interno registró un crecimiento de 1,5%. De acuerdo a estos

resultados, los Ingresos Tributarios acumulados al tercer trimestre registraron una disminución real de 16,6%. RECAUDACIÓN: En septiembre, los Ingresos Tributarios del Gobierno Central ascendieron a S/. 4 152 millones, registrando una disminución de 19,6%, en términos reales, respecto de similar mes del año pasado. De acuerdo a estos resultados, la recaudación acumulada al tercer trimestre del año sumó S/. 38 534 millones, con una disminución real de 16,6% respecto de similar período del 2008. Como ya se indicó en los informes anteriores, estos resultados reflejan los efectos de la crisis internacional sobre la actividad económica nacional y la demanda interna, así como el ajuste hacia la baja en los coeficientes para los pagos a cuenta de Impuesto a la Renta de algunas empresas importantes. Cabe recordar que se espera que estos resultados negativos continúen todavía hasta octubre, y que en los meses de noviembre y diciembre se retomen las tasas de crecimiento como consecuencia tanto de un efecto estadístico como de la recuperación que debe registrar la actividad económica producto del Plan de Estímulo Económico.

Figura 11

Ingresos tributarios 2008



Fuente: Sunat.

La menor recaudación de septiembre se registró tanto en los tributos internos (excluye las contribuciones sociales) como en los tributos aduaneros, pues mientras que los primeros ascendieron a S/. 3 507 millones con una disminución real de 8,0%, los segundos alcanzaron S/. 1 1769 millones, disminuyendo 37,0% en términos reales. Esta menor recaudación fue acentuada también por la mayor devolución de Impuestos, que registraron un crecimiento de 3,6%. De acuerdo a estos resultados, la recaudación por tributos internos acumulada hasta septiembre alcanzó los S/. 33 742 millones, mientras que la recaudación de tributos aduaneros fue de S/. 10 661 millones, significando tasas de disminución real de 9,4% y 24,9%, respectivamente. Por su parte, las devoluciones de impuestos sumaron en el período enero- septiembre S/. 5 869 millones, registrando un incremento real acumulado de 11,6%.

La recaudación tributaria en el Perú

La recaudación tributaria en el Perú, se fundamenta en tres tipos de impuestos: el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto Selectivo al Consumo, la primera grava los ingresos y/o utilidades de las personas naturales y jurídicas y los otros gravan la producción o el valor agregado y el consumo.

Cuando la ley crea un tributo se limita a indicar cuáles serán los supuestos y en caso de ocurrir en la realidad se convertirá en hecho imponible. Por lo que la obligación tributaria nace de la ley y si en ella no se incluye como gravable un supuesto, el Estado no se encuentra legitimado a exigir la prestación o cobro de dicho tributo.

En su Tratado de Derecho Tributario, Chávez (1993), nos indica:

“Los tributos nacen en los países de la antigüedad no como manifestación de derecho, sino como manifestación de fuerza; y se imponen, no a los ciudadanos, sino a los habitantes de los países ocupados.

Y continúa explicando la obligación tributaria no nace directamente del poder fiscal; el poder fiscal es emanación del poder general de imperio del Estado, por el cual los legisladores imponen las leyes. Pero una vez que ese poder rige por la Constitución y las leyes, el poder mismo se agota en el momento legislativo, en el momento de aprobación de las fuentes legales del Derecho Tributario y ya no hay poder por el cual se paguen los impuestos; el poder mismo se agota en el momento legislativo. Esta es la tendencia general en los países en que el principio de legalidad está rigiendo con su máximo alcance”

En lo referente a la hipótesis de incidencia tributaria; Medrano (2004), profesor de Derecho Tributario en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en su análisis sobre la hipótesis de incidencia tributaria señala que:

La obligación tributaria nace de la Ley y, por lo tanto, si ella no incluye como gravable un determinado supuesto, el Fisco no se encuentra legitimado para exigir la prestación. El artículo 74° de la Constitución consagra el “principio de legalidad”, en cuya virtud los tributos sólo pueden crearse, modificarse o derogarse por ley, o, en caso de delegación de facultades, por decreto legislativo y como la hipótesis de incidencia constituye la piedra angular en la creación del tributo, su diseño sólo puede ser efectuado a través de la ley, pues aquella está plenamente alcanzada por el referido principio de legalidad.

Sería inconcebible que la ley creara “un impuesto” y que el Poder Ejecutivo por sí ante sí, completara la norma integrando la hipótesis de incidencia y otros elementos de la relación jurídico tributaria. Es por ello que, este extremo ha sido precisado por la Norma IV del Título

Preliminar del Código Tributario cuando establece que sólo mediante ley o Decreto legislativo, se puede señalar el hecho generador de la obligación tributaria.

Desde una perspectiva histórico-política, el principio de legalidad pretende que los tributos sean creados por los representantes de las personas que resulten obligados a pagarlos y es por ello que, de ordinario, las Constituciones reservan a la ley la potestad de crear impuestos o de delegar la atribución en el Poder Ejecutivo, por un cierto plazo.

Si bien, el Texto vigente de dicha Norma IV del Título Preliminar del Código Tributario, constituyó un avance técnico respecto de la versión original, actualmente resulta insuficiente y estimamos que debería destacarse que, en función de tal principio, la “hipótesis de incidencia tributaria” también tiene que fijarse por ley.

Tanto desde el punto de vista puramente teórico como para los fines prácticos de la interpretación de la ley en un caso concreto, tiene importancia la distinción entre “hipótesis de incidencia” y “hecho imponible”. La primera es la descripción de lo que el legislador considera gravable. Al ocurrir en el mundo real se configura el “hecho imponible”. La primera es un supuesto; el segundo acaece en la realidad.

Así, por ejemplo, el concepto de renta está definido por la ley de la materia y el legislador al producir la norma puede optar por uno o varios de los criterios que sirven para tipificarla. La ley al referirse a la renta puede definirla como “la utilidad periódica derivada de una fuente durable”.

Una de las formas de financiación del Estado para atender el gasto público es a través de los impuestos. Como se sabe, la renta constituye una de las manifestaciones de riqueza sobre las que se aplica un impuesto - junto al consumo y el patrimonio- y, en consecuencia, es un claro indicador de capacidad contributiva. En este sentido, el Impuesto a la Renta es uno de los

tributos que grava el rendimiento del capital y el trabajo, respecto del cual, se puede decir que es un impuesto real, dado que recae sobre actividades sin tener en cuenta circunstancias personales; y directo en la medida que recae directamente sobre la persona, empresa, sociedad que genera la renta y la riqueza (sin que sea posible su traslación). En nuestro país, este impuesto es regulado por el Texto Único Ordenado de la Ley del impuesto a la Renta, aprobado mediante (D. S. N.º 179-200-EF, 2004).

Al revisar la información relacionada al tema, encontramos que los autores Ortega et al. (2008), amplían la información en los siguientes términos: “Uno de los aspectos medulares en la configuración del Impuesto a la Renta es el concepto de renta que se adopte para efecto de la aplicación del mismo, ya que éste constituye el aspecto material del supuesto de hecho o el objeto sobre el que recae el impuesto. La doctrina tributaria a propósito de la calificación de determinados ingresos como renta imponible, ha acuñado básicamente tres teorías de renta, las mismas que difieren esencialmente una u otra por la amplitud en cuanto a la incidencia del Impuesto a la Renta respecto de la totalidad de la riqueza habida en el patrimonio de un sujeto”.

Es decir, determinados conceptos califican como renta para una teoría y no para otra. En tal sentido, tenemos: Teoría de la renta-producto, Teoría del flujo de riqueza y Teoría del consumo más incremento patrimonial.

Cuando hablamos de la Teoría de la renta-producto, se entiende que la renta debe ser un producto o riqueza nueva, distinta y separable de la fuente que la produce, quedando dicha fuente en condiciones de seguir produciendo rentas. Características de la renta bajo esta teoría son la periodicidad en el beneficio, mantenimiento o permanencia de la fuente productora; no obstante, debe considerarse que, a efectos de producir la renta, es necesario que la fuente haya sido

habilitada racionalmente para ello, y el tercer punto sería que la renta provenga de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

De esta forma todos los beneficios empresariales en los cuales confluyen el capital y el trabajo, se encuentran gravados con el Impuesto a la Renta. Tal como lo expresa la LIR en su Art. 28° que considera rentas de tercera categoría a *“Las derivadas del comercio, la industria o la minería, la explotación agropecuaria forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, finanzas y capitalización; y en general de cualquiera otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes”*.

En la Teoría del Flujo de riqueza, a diferencia de la anterior, se considera renta a la totalidad de los ingresos provenientes de terceros, es decir, el total de flujo de riqueza que desde los terceros fluye hacia el contribuyente en un período dado. Como se puede apreciar, a diferencia de la renta-producto, para esta concepción, no interesa que el ingreso provenga de una fuente durable susceptible de generar ingresos periódicos, sino que amplía el concepto de renta a todo beneficio o ingreso nuevo que ha fluido hacia el contribuyente producto de una operación con terceros. Así, esta teoría englobada a la renta- producto y las ganancias de capital de los ingresos provenientes de actividades accidentales. Al respecto, García (1978), señala que se *“Considera como una condición suficiente y a la vez necesaria para configurar la renta, el hecho de tratarse de enriquecimientos que han fluido desde terceros hacia el contribuyente”*.

En virtud de lo expuesto, se observa que, en la actual legislación del Impuesto a la Renta, el aspecto materia de comentario se sustenta en el criterio doctrinario del “Flujo de Riqueza”, que se incluye en forma implícita. En esta parte, resulta conveniente citar al ilustre tratadista

García (1978), respecto a: Ingresos por actividades accidentales; Ingresos eventuales e Ingresos a título gratuito.

Como tercer punto tenemos la Teoría del consumo más incremento patrimonial, según esta teoría, la renta está definida como el total del incremento del patrimonio que tenga el contribuyente en un período, obteniéndose la misma a través de la comparación del valor del patrimonio al principio del período con el valor del patrimonio al final de aquél, sumándose los consumos o retiros de utilidades. García (1978), señala que, bajo esta teoría, la renta es la suma algebraica de lo consumido más los cambios en el valor del patrimonio.

Este viene a ser el caso de la ganancia proveniente del resultado por exposición a la inflación como es el caso del REI que se encuentra actualmente suspendido, o las ganancias provenientes de la diferencia de cambio; acorde con el Art. 61º de la LIR. Sin embargo, procede indicar que nuestra Ley del Impuesto a la Renta incluye otros supuestos de rentas imputadas que no se sustentan propiamente en la teoría del consumo más incremento patrimonial.

Por otro lado, también debemos revisar algunos aspectos doctrinarios de la Hipótesis de Incidencia Tributaria del Impuesto a la Renta, los autores antes mencionados, continúan explicando: sobre los criterios de vinculación en la imposición a la renta., y las generalidades del Impuesto a la Renta.

“La Hipótesis de Incidencia tributaria o presupuesto de hecho, es la descripción hipotética del hecho que se pretende afectar, naciendo la obligación tributaria cuando se produce el hecho prescrito en la ley, como generador de dicha obligación. En ese sentido, se deben reunir en un mismo momento, la configuración de un hecho, su conexión con un sujeto y su localización y configuración en un momento y lugar determinado.”

Asimismo, debemos tener presente los aspectos o criterios de la Hipótesis de Incidencia Tributaria como son: el aspecto material, aspecto personal, aspecto espacial y aspecto temporal.

Ortega et al. (2008), en su obra sobre el Impuesto a la Renta, Ejercicios explican sobre los criterios o aspectos del Impuesto a la Renta: *“El aspecto material, responde a la pregunta ¿qué? Y está referida a la generación o manifestación de la renta. Grava las rentas provenientes del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores”*

Cuando hablamos acerca del aspecto material nos indican que: *“El aspecto materia, está referida al conjunto de condiciones y características referidas al sujeto que efectuará la conducta que la Ley del Impuesto a la Renta en este caso pretende gravar. Responde a la pregunta ¿quién? Y permite determinar la persona a la que la norma impone el deber jurídico del pago del impuesto.”*

Con respecto al criterio o aspecto espacial tenemos que los autores señalan en su obra que:

“El aspecto espacial, está referida al nexo con el territorio para que puedan producirse los efectos jurídicos. Responde a la pregunta

¿Dónde? Haciendo indicación de un determinado lugar para la ocurrencia del hecho, es decir, ocurrirá el hecho siempre que el mismo se produzca en el área geográfica en general en el territorio, irradiando efectos jurídicos.”

Y, por último, nos hablan sobre el criterio o aspecto temporal a que se refiere el Impuesto a la Renta y dicen: *“El aspecto temporal, nos provee elementos para conocer en qué instante o en qué momento debe ocurrir el hecho para calificar como gravable. Responde a la pregunta:*

¿cuándo? Y está referida al ejercicio en que debe imputarse, que corresponde al año calendario; existiendo dos momentos relevantes:

(a) la oportunidad en que nace el derecho u obligación y (b) la oportunidad en la que se percibe o se cancela la misma; las cuales dan lugar a dos sistemas de imputación: Las rentas provenientes del trabajo y las rentas provenientes del capital.”

Al revisar información relacionada a la Hipótesis de incidencia Tributaria del Impuesto a la Renta, encontramos que Iza et al. (1998); amplían sobre los aspectos doctrinarios de los criterios de vinculación en la imposición de la renta, por lo que manifiestan que:

“Una vez determinado el aspecto material de la hipótesis de incidencia en el caso de un Impuesto sobre la Renta, resulta necesario la existencia de determinados nexos o vínculos entre el sujeto pasivo del Impuesto - sujeto incidido - y el Estado, a los efectos de que éste último en su calidad de acreedor tributario pueda ejercer la potestad tributaria que le es inherente. Dichos nexos o vínculos denominados mayoritariamente en la doctrina como criterios de vinculación, son necesarios para que el Estado se atribuya jurisdicción, en el sentido de potestad tributaria, para hacer tributar ese fenómeno – la renta – en sus arcas. Y continúan diciendo: “Podemos definir entonces a los criterios de vinculación, como aquellos aspectos o características plasmadas en la hipótesis de incidencia del impuesto que grave un supuesto de hecho, que determinan la vinculación entre el hecho generador de la obligación tributaria y la potestad tributaria del Estado. Dichos criterios de vinculación los podemos clasificar en Criterios Subjetivos y Criterios Objetivos”.

En cuanto a los criterios subjetivos persiguen vincular la potestad tributaria del Estado que establece el gravamen, con las circunstancias personales que participan en el hecho generador de la obligación tributaria, concentrándose la atención en las personas que realizan el hecho imponible.

Al referirnos a la nacionalidad; bajo este criterio, las personas naturales que tengan la calidad de nacionales de un Estado, se encontraran sujetos a su potestad tributaria por la totalidad de sus ingresos que para dicho Estado califiquen como renta, por lo que se señala que es un criterio de vinculación política. Bajo dicho entendimiento, bastará que una persona natural tenga la nacionalidad de un país, para que sean considerados como contribuyentes del Impuesto a la Renta, independientemente del lugar donde domicilien o el lugar donde se encuentra ubicada la fuente generadora de renta.

Reforzando dicha posición, consideramos que, si bien un impuesto no tiene por qué originar una contraprestación directa por parte del Estado, si debe existir al menos un beneficio indirecto a favor del individuo, lo cual no ocurrirá si el sujeto no domicilia en el país del cual es nacional. Este criterio de vinculación es empleado por muy pocos países, encontrándose entre ellos a México y a los Estados Unidos.

De igual forma el domicilio; respecto de este criterio de vinculación subjetivo, el sujeto será considerado como contribuyente del impuesto a la Renta respecto del Estado en el cual domicilia, por el total de sus rentas de fuente mundial, entendiéndose por domicilio, el lugar donde el contribuyente reside habitualmente. Apreciándose que a diferencia del criterio de nacionalidad que tiene un sustento político, el del domicilio tiene un sustento social, ya que se fundamenta que quien viva en determinada forma organizada de sociedad, contribuya a su financiamiento.

En el caso de las Personas Jurídicas, se establece como criterio subjetivo de vinculación, el del lugar de constitución de las personas jurídicas. Otro de los criterios de vinculación subjetivos, es el de la sede de administración efectiva de mucho arraigo en las legislaciones europeas, que si bien tienen como ventaja atender a la realidad de las cosas, tiene como

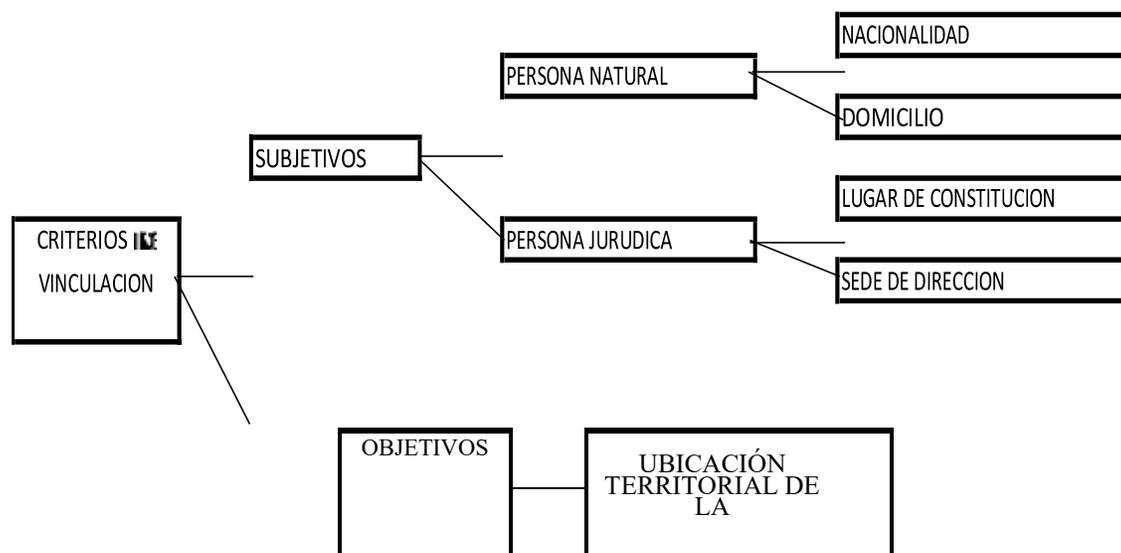
contrapartida la crítica de presentar menos nitidez y generar mayores dudas en casos marginales, y cuando se produce una alteración de las circunstancias de hecho, como que la sucursal se vuelva más importante que la casa matriz, o que opere un traslado de la dirección de la persona jurídica de un país a otro.

En cuanto al criterio objetivo, cabe señalar que la Ley peruana en materia del Impuesto a la Renta, adopta también el criterio de la ubicación territorial de la fuente, aplicándola conjuntamente con el principio de vinculación del domicilio, de tal suerte que los contribuyentes domiciliados, tributan sobre sus rentas de fuente mundial (fuente peruana + fuente extranjera) mientras que los contribuyentes no domiciliados, tributan únicamente por sus rentas de fuente peruana.

Respecto de las sucursales de empresas no domiciliadas, se ha establecido que, si bien son consideradas como entidades domiciliadas, únicamente tributarán por sus rentas de fuente peruana”.

Figura 12

Criterios de vinculación para establecer la renta



Fuente: Elaboración propia

Otro de los impuestos en el que está basado el Sistema tributario en el Perú y la mayor parte de los ingresos tributarios del Estado, es el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, así los tributos se constituyen en una forma de obtención de recursos para el funcionamiento del aparato estatal y el cumplimiento de las prestaciones públicas.

Al revisar información especializada al tema encontramos que Bravo et al. (1998), amplían el concepto sobre el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, en su obra “La Imposición al Consumo en el Perú” en la cual manifiestan: “El Estado se encuentra investido del Poder Tributario, Supremacía Tributaria o Poder impositivo que es una de las manifestaciones de la soberanía estatal, en virtud de la cual el Estado ostenta la facultad de crear tributos y de imponerlos a toda persona natural o jurídico que se encuentra bajo su jurisdicción“.

Ahora bien, bajo ese poder que le otorga la ley, se crean tributos que constituyen una forma de obtención de recursos para el funcionamiento del aparato estatal y el cumplimiento de obras públicas y demás fines del Estado. Siendo los impuestos, tributos cuyo cumplimiento es independiente de cualquier actividad estatal referida al contribuyente. Por lo que el Estado peruano crea el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto Selectivo al Consumo, el cual no grava las riquezas directamente, sino a la manifestación mediata de aquella. Se dice por ello, que el IGV es un impuesto indirecto; el cuál será uno de los principales tributos que generaran mayores ingresos al Fisco peruano. Para comprender mejor sobre lo que es consumo daremos una noción tributaria, *“El consumo como fenómeno económico, es definido como el empleo o utilización de un bien o servicio, con el propósito de satisfacer una necesidad. No obstante, desde la óptica tributaria se maneja un concepto distinto, lo que dirían los economistas una “ficción” de consumo. Así, por ejemplo, la norma tributaria presume que se verifica el consumo*

cuando media la venta o importación de un bien, sin necesidad que se dé un consumo efectivo del mismo desde la perspectiva económica”.

De acuerdo con los autores Bravo et al. (1998), ellos definen el Impuesto al Valor Agregado como: “La estructura del Impuesto al Valor agregado, importa la de un Impuesto plurifásico no acumulativo, ya que el objeto de la imposición no es el valor total del consumo sino el mayor valor o valor agregado que el producto adquiere en cada etapa del circuito de producción, distribución y comercialización”.

De Juano (1972), señala al respecto que, “el Impuesto al Valor Agregado es un Impuesto que recayendo sobre el consumidor final - que es quien en definitiva lo paga a través de sus consumos -, ha de ser ingresado al fisco por cada una de las etapas del proceso económico de producción, distribución y comercialización, en proporción al valor que cada una de ellas incorpora al producto”.

El tributarista argentino Balbi (1993), por su parte, establece que “el Impuesto al Valor Agregado, es un tributo que reconoce como hecho imponible, cada una de las ventas de bienes y prestación de servicios que tiene lugar desde la iniciación del circuito económico conformado por los ciclos de producción y distribución, hasta llegar a los consumidores finales, o en su caso desde la Importación hasta la venta o prestación a dichos consumidores”.

En el caso peruano, la Ley del IGV recoge precisamente al impuesto al Valor Agregado, calificando éste como un impuesto plurifase no acumulativo de etapa múltiple, en el cual se determina el Valor Agregado sobre base financiera de impuesto (débito fiscal) contra impuesto (Crédito fiscal) y se reconoce una deducción tipo consumo para los bienes de capital adquiridos (pues estos van generando débito fiscal en la medida que van siendo utilizados en el proceso productivo). Ahora bien, la Imposición sobre el consumo puede darse de modo general (en todos

los casos de ventas y servicios) o de modo específico (sólo en determinados consumos). Evidentemente en el primer caso estaremos frente a un Impuesto General al Consumo, (en nuestro país, el IGV) y en el segundo caso frente a un Impuesto Específico al Consumo (en nuestro país, el ISC).

Atendiendo a sus características, puede afirmarse que el Impuesto al Valor Agregado, es un Impuesto que representa las siguientes formas:

- Indirecto, puesto que afecta manifestaciones mediatas de riqueza.
- Proporcional, se aplica sobre una tasa proporcional y no progresiva, de ahí que se tilda a este impuesto como regresivo.
- Neutral, No se afecta a la situación preexistente del sujeto del impuesto en cuanto a su posición relativa respecto del resto de contribuyentes.
- No acumulativa, Se aplica sobre una base que no contiene impuesto, con lo cual se elimina el efecto piramidación o de “cascada”.
- Plurifásico, Grava todas las fases del proceso de producción, distribución y comercialización (circuito económico).

Según Bravo et al. (1998), el Impuesto General a las Ventas en el Perú, tiene antecedentes legislativos:

- Ley N.º 9993 y 11833 “Impuesto de Timbres”,
- Decreto Ley 19620, 21497, 21503 y 22574 “Impuesto de Bienes y Servicios”.

La evolución de la legislación del Impuesto General a las Ventas:

- Decreto Legislativo N.º 190
- Decreto Legislativo N.º 656
- Decreto Legislativo N.º 666

- Decreto Ley N.º 775
- Decreto Legislativo N.º 821

Desde 1982 existe en Perú un Impuesto General al Consumo denominado Impuesto General a las Ventas (IGV), el cual se estructura bajo la opción técnica de un Impuesto al Valor Agregado (IVA) estructura impositiva que es predominante en las legislaciones latinoamericanas.

El Impuesto General a las Ventas vigente fue establecido a través del Decreto Legislativo N.º 821, y técnicamente es un Impuesto al Valor Agregado estructurado bajo el método de base financiera a los efectos de determinar el valor agregado, y de impuesto contra impuesto para efectuar las deducciones de las compras y adquisiciones en general.

En cuanto a la amplitud de las deducciones, el IGV peruano es del tipo de deducciones financieras o amplias, vale decir se admite la deducción de todas las adquisiciones que se insuman o consuman en el proceso productivo o que sean gasto de la actividad económica del sujeto del impuesto. En el caso específico de los bienes de capital, la deducción es inmediata o de tipo consumo, vale decir que se deducen en el período en el cual se adquirieron.

Al igual que el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas o al Valor Agregado, también se basa en el concepto de Hipótesis de Incidencia, para Bravo et al. (1998), ellos manifiestan que:

“La hipótesis de incidencia es conocida también como: hipótesis legal condicionante, hipótesis de afectación, hipótesis de precipitación, supuesto de hecho o supuesto de afectación. Es la descripción hipotética o ideal de un hecho contenido en la Ley, cuyo acaecimiento en la realidad genera el hecho imponible que da origen al nacimiento de la obligación tributaria.

La hipótesis de incidencia, es descriptiva de su concepto por sí misma; en efecto la hipótesis como su nombre sugiere, es un supuesto abstracto en el cual se describe un hecho determinado, en tanto que la incidencia sugiere que el hecho descrito hipotéticamente en la norma se refiere a un tributo.

Así pues, la hipótesis de incidencia, es pues la abstracción del legislador plasmada en una norma, de un hecho determinado que se pretende gravar con un tributo. No obstante, de ello, para que dicha hipótesis abstracta pueda acaecer en el plano concreto y con ello configurarse el hecho imponible, se requiere la verificación de algunos elementos o puntos de conexión en la realidad, a los cuales se les denomina aspectos de la hipótesis de incidencia”.

En el Impuesto General a las Ventas, al igual que el Impuesto a la Renta, tenemos cuatro aspectos fundamentales que Bravo et al. (1998), amplían los conceptos:

Aspecto material; es la descripción concreta y objetiva del hecho que se pretende gravar; por ejemplo, en el caso del Impuesto General a las Ventas, el legislador ha querido gravar las ventas de bienes muebles, las primeras ventas de inmuebles, las prestaciones y utilidades de servicios, así como las importaciones. Como bien lo advierte el tributarista brasileño De Barros Carvalho, el aspecto material de la hipótesis de incidencia, siempre presupone un verbo; un hacer, dar, transferir, entregar, vender, constatación que permite ubicar con precisión dicho aspecto. Para efectos ilustrativos se puede afirmar que el aspecto material responde a la pregunta ¿Qué grava el IGV?

Y continúan explicando: No obstante que, el aspecto material de la hipótesis de incidencia describe el hecho que se pretende gravar, es necesario que exista una base cuantificable y medible sobre la cual pueda aplicarse la alícuota o tasa del impuesto, a los efectos de determinar el quantum debeatur o monto del tributo a pagar. A dicha cuantificable se le

denomina de manera unánime en la doctrina y en la legislación comparada como *Base Imponible*, definiéndosele como la parte mensurable del aspecto material de la hipótesis de incidencia.

Aspecto subjetivo o personal de la hipótesis de incidencia, es aquel que describe al sujeto que realiza el hecho objetivo que se pretende gravar, estableciendo quién será el deudor (contribuyente o responsable) y el acreedor tributario, entendiéndose por tal a aquel en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria.

El Código Tributario establece que son acreedores tributarios el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia cuando la Ley les asigne tal calidad. En el caso específico del IGV, el acreedor tributario es el Gobierno Central constituyendo dicho impuesto un ingreso del tesoro público. Este aspecto responde a la interrogante

¿Quién realiza el hecho? ¿A quién se grava? y ¿Quién es el acreedor tributario?

Aspecto espacial; es el aspecto de la hipótesis de incidencia que indica el lugar que el deudor tributario debe realizar el hecho que se pretende gravar con el impuesto. En el caso del IGV, se aplica el principio de territorialidad, el cual implica que sólo gravaran los hechos que impliquen consumos en el territorio nacional. Hay que anotar la diferencia existente entre el IGV con el Impuesto a la Renta peruano, en virtud del cual se grava a los sujetos domiciliados por la totalidad de las rentas percibidas por los mismos, ya provengan estas de fuente peruana y de fuente extranjera (rentas generadas fuera del territorio peruano).

No obstante ello, es importante hacer mención que la regla de territorialidad no es uniforme, pues mientras en la venta de bienes muebles, se aplica a los bienes ubicados en el territorio nacional apelándose a una ubicación física, en el caso de transferencia de intangibles,

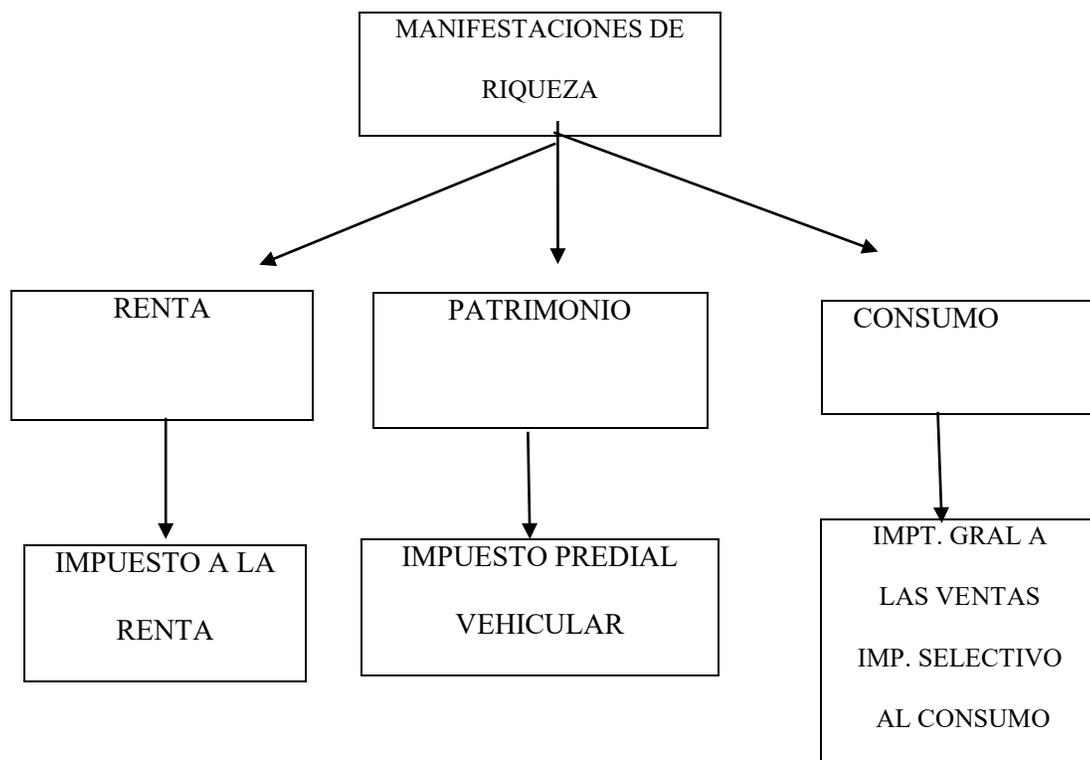
se considera ubicado al intangible cuando el titular y el adquirente se encuentran domiciliados en el país, adicionalmente a los problemas territoriales que se presentan con las operaciones realizadas a través del Internet. Ello nos lleva a concluir que el concepto de territorio entendido como espacio físico, no coincide necesariamente con el territorio establecido para efectos tributarios, precisamente en el caso del Impuesto General a las Ventas. Este aspecto responde a la interrogante.

¿Dónde debe realizarse el hecho?

Aspecto temporal; es la descripción precisa del momento en que se configura el hecho que se pretende gravar con el impuesto. A tal efecto, es importante conocer que la hipótesis de incidencia se puede verificar instantáneamente o de forma periódica. El IGV como la generalidad de Impuestos al Valor Agregado es un tributo de verificación instantánea, señalándose en la Ley los momentos precisos en que se entiende ha nacido la obligación tributaria, a saber.

De otra parte, no debe confundirse el aspecto temporal de la hipótesis de incidencia con el período tributario, el cual es el lapso de tiempo en el que corresponde efectuar la determinación de la obligación tributaria, el que en el caso del Impuesto General a las Ventas es de carácter mensual. Así de producirse la transferencia de un bien mueble, habrá nacido la obligación tributaria con su entrega o con la emisión del comprobante de Pago, sin embargo, dicha obligación se determinará y se liquidará de acuerdo al cronograma establecido por la Sunat (al mes siguiente de producido el hecho imponible). Este aspecto responde a la interrogante ¿Cuándo se realiza o cuando acontece el hecho que se pretende gravar?

Finalmente debe mencionarse que es requisito indispensable para que se produzca el hecho imponible, la materialización de los cuatro aspectos de la hipótesis de incidencia, caso contrario, se estará ante un supuesto de in afectación.

Figura 13*Impuestos directos e impuestos indirectos**Fuente:* Elaboración propia

Cabe precisar que de conformidad con lo dispuesto por el artículo 33° de la Ley del IGV, la exportación de bienes y servicios, así como los contratos de construcción ejecutados en el exterior, no están afectos al IGV. Ahora bien, debe entenderse al margen de la inadecuada técnica legislativa, las operaciones que califican como exportación si se encuentran gravadas con el IGV, pero aplicando una tasa equivalente al cero por ciento (0%), por ende, las exportaciones no pueden ser consideradas operaciones “no gravadas” con el IGV.

Debe precisarse que, en la doctrina existe una explicación al tratamiento de la exportación de los bienes corporales. En efecto, se sostiene que se debe imponer a las exportaciones la denominada tasa cero (0) la cual “... Supone la compensación del IVA

incorporado al costo de las adquisiciones e importaciones afectas a operaciones de exportación con el débito fiscal originado por operaciones internas gravadas, o en el caso de que tal compensación resultara insuficiente o no fuera posible, su reembolso (entiéndase su devolución).

En ese mismo orden de ideas debemos precisar qué “...la doctrina y la práctica tributaria son partidarias de que la tasa cero del IVA no es incompatible con la devolución del crédito fiscal, en orden a evitar distorsiones en neutralidad del IVA, que resulta, precisamente de la aplicación de débitos vs. créditos, lo cual debe permitir en todos los casos a los intermediarios recuperar los impuestos causados con sus compras.”

Como complemento de lo explicado encontramos que Ediciones Caballero Bustamante (1998) hace una explicación respecto al tema que venimos tratando y dice: La restitución del IGV para los exportadores vía el mecanismo del Saldo a Favor del Exportador (SFMB-Exportador) se instrumentaliza a través de su devolución vía notas de crédito negociables o la compensación de tal importe conforme al procedimiento que medularmente ha sido previsto en el Reglamento de notas de Crédito Negociable, aprobado por el D.S. N.º 126-94-EF y sus modificatorias.

Frente a esta situación, apreciamos que el SFE constituye un mecanismo promotor de las exportaciones, debido a que procura el reembolso del IGV pagado por el exportador en sus adquisiciones previas a dicha operación, con la finalidad de que el precio de sus productos acceda al mercado internacional liberado de tributos y gravámenes que distorsione su costo, incrementando de esa manera la competitividad de los productos nacionales en los mercados internacionales.

El SFE se encuentra compuesto por la totalidad de las adquisiciones de bienes, servicios, contratos de construcción y las pólizas de importación del período tributario que se encuentren

destinadas a operaciones gravadas y de exportación según lo prescrito en el artículo 34° del TUO de la Ley del IGV e ISC; en tal sentido el importe total de dichas adquisiciones otorgará derecho al saldo a favor materia del beneficio.

Claro está que, dichos conceptos deben de cumplir con los requisitos sustanciales y formales regulados por los artículos 18° y 19° del TUO de la Ley del IGV.

Requisitos sustanciales:

Sean permitidos como costo o gasto, aun cuando el sujeto no esté afecto a este impuesto.

- Que estén destinados a operaciones gravadas con el IGV. Requisitos formales:
- Aquellos contemplados en el artículo 19° del TUO de la Ley del IGV y sus modificatorias.

- Adicionalmente deben observarse las reglas y requisitos contenidos en la Ley 29215 (2008).

Es importante señalar que, en las empresas exportadoras, el Saldo a Favor del Exportador se determina en forma similar al Crédito Fiscal del IGV; por lo que se deben observar para la determinación del SFE las mismas disposiciones establecidas en la ley y reglamento del IGV para el crédito fiscal.

Figura 14

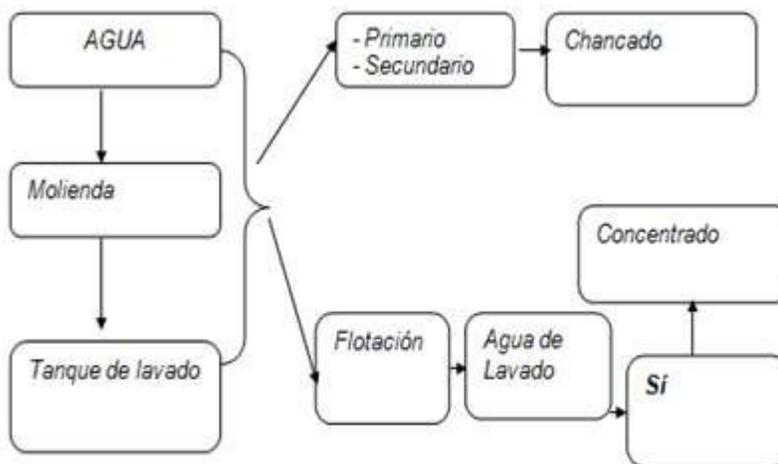
Generación del saldo a favor materia del beneficio-SFMB



Fuente: Elaboración propia

Figura 15

Límite del Saldo a Favor Materia del Beneficio



Fuente: Elaboración propia

2.3. Teorías Generales relacionadas con el tema

En los últimos años, como consecuencia de la globalización y el estrechamiento de la relación entre diversos países, se ha vuelto muy común la actuación de grandes corporaciones (transnacionales, filiales, etc.) en varios países e incluso en continentes distintos. Este fenómeno llevó al surgimiento de innumerables conceptos otrora inexistentes. Entre los cuales se destaca el tema objeto de este estudio: el denominado *Transfer Price* o, simplemente, el Precio de Transferencia. Es sabido que la gran mayoría de los países cobra impuesto sobre la renta. Sin embargo, cada país tiene sus propias reglas en términos de escrutinio y, principalmente, carga tributaria. De esta forma, las operaciones que puedan influir en el escrutado del tributo tienden a llamar la atención de los entes tributantes. Independientemente del país en que se produzcan.

En esa línea, se tienen las operaciones de importación y exportación entre empresas vinculadas. Dado que, en función de los intereses en común de los interesados, pueden realizarse

a precios sustancialmente diversos de aquellos que se practican en operaciones normales, con empresas no relacionadas. Tales divergencias podrían surgir única y exclusivamente con el objetivo de practicar la llamada evasión de divisas. Remitiendo así rentas obtenidas en determinado país a otro. En virtud de que el segundo somete la renta a una carga tributaria inferior en relación al primero. En este escenario, el Transfer Price aparece como un limitador a los precios practicados en estas operaciones. Que tiene el propósito de evitar la disminución indebida de la renta imponible.

Los precios de transferencia fueron siempre una gran preocupación de los teóricos de costos y tributaritas y después de muchos estudios y discusiones no hay concordancia respecto a la forma más adecuada de transferir productos entre divisiones de una misma empresa, reconociendo el beneficio que se debe asignar a cada gerente De división.

Es el fisco quien tiene la atribución legal de controlar los precios de transferencia practicados entre personas físicas o jurídicas vinculadas y cobrar impuesto sobre la renta sobre la práctica de precios de importación o exportación clasificables como inadecuados por la legislación vigente.

Los aspectos fiscales relativos a los precios de transferencia son cuestiones antiguas en los Estados Unidos, donde la legislación es extensa y consolidada y las leyes similares se han implantado también en otros países.

La legislación que introdujo el control de los precios de transferencia en forma parte de la evolución del país y está destinado a insertarlo en las normas internacionales. Los pocos artículos de la ley tienen una alineación grande con lo que viene siendo practicado en el resto del mundo y deben ser interpretados como deliberadamente simples para una fase de maduración posterior. Las empresas se están concienciando sobre la importancia de este asunto e invirtiendo para

organizar sus sistemas de información y control para evitar problemas fiscales. La SUNAT y organismos especializados también está invirtiendo en el entrenamiento de su personal y en la evolución de sus sistemas de información para realizar el control previsto por la ley.

El alcance de este trabajo es el análisis de los precios de transferencia y su incidencia en la recaudación tributaria y el conocimiento de las normas que vienen siendo aplicadas en otros países del mundo y que tienden a generalizarse, así como los textos legales existentes en nuestro país, su interpretación, la discusión de los aspectos organizacionales que deben ser cuidados para la implantación de Los controles en una empresa sobre este tema.

III. Método

3.1. Tipo de investigación

Este trabajo, es una investigación del tipo aplicada, por cuanto presenta la teorización integral de las variables: precios de transferencia y recaudación fiscal a través de la recopilación de información de varios autores y se presenta la problemática a fin de ser analizada y evaluar el impacto que tiene una variable sobre otra.

Esta es una investigación del Nivel Descriptivo-Explicativo, por cuanto se presenta la realidad actual del tema del manejo de los precios de transferencia y la recaudación fiscal, en lo referido su problemática de planeamiento tributario y cómo esto incide en la recaudación de impuestos.

Se empleó el método cuantitativo, mediante el análisis inferencial; el cual permite realizar la inducción y la deducción en el proceso de análisis y síntesis de los hechos y fenómenos que se investiga. La inducción permite conocer a partir de hechos particulares concretos y la deducción a partir de las características generales de las teorías científicas.

El diseño que se aplicó fue el Diseño No Experimental en la investigación considerando los objetivos, cuyo detalle se presenta en la contrastación y verificación de las hipótesis.

3.2. Población y muestra

La población de este trabajo de investigación se constituye por el personal que labora en las empresas comerciales a nivel de Lima Metropolitana; que según información de la SUNAT y el Ministerio de trabajo son un total de 566,527.

La muestra de este trabajo de investigación estuvo conformada por 128 personas de la población definida.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico, aplicando la fórmula siguiente:

$$n = \frac{(p.q) Z^2 \cdot N}{(EE)^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$$

Donde:

n: Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo, es la variable que se desea determinar.

p, q: Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. Se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z: Representa las unidades de desviación estándar con una probabilidad de error de 0.10, lo que equivale a un intervalo de confianza de 90% en la estimación de la muestra, por tanto, el valor de Z es igual a 1.96.

N: Es el total de la población, son aquellas personas que darán información valiosa para la investigación, en este caso es 65.

EE: Representa el error estándar de la estimación, que debe ser 9.99% o menos, para este caso se ha considerado 5.00%.

$$\text{Sustituyendo: } n = \frac{0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 65}{((0.05)^2 \times 65) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2)} \quad n = 128$$

3.3. Operacionalización de variables

Variable Independiente

(X) : precios de transferencia

Variable Dependiente

(Y) : Recaudación fiscal

3.4. Instrumentos

Los instrumentos que se aplicaron en la investigación fueron las siguientes:

Encuesta. - Este instrumento se ha aplicado para obtener información de los funcionarios y trabajadores de las áreas involucradas en las empresas comerciales.

Fichas bibliográficas. - Instrumento utilizado para recopilar datos de las normas legales, tributarias, contables, de libros, revistas, periódicos, trabajos de investigación e Internet relacionados con los precios de transferencia y la recaudación fiscal.

Guías de análisis documental. - Se ha utilizado esta técnica para obtener datos de las normas, libros, tesis, manuales, reglamentos, directivas, memorias, informes, planes, estados financieros y presupuestarios relacionados con los precios de transferencia y la recaudación fiscal específicamente.

3.5. Procedimientos

En esta investigación se emplearon:

Los cuestionarios. - Estos han contenido preguntas, con el fin de obtener datos para el trabajo de investigación de los funcionarios y trabajadores de las áreas involucradas en las empresas comerciales.

Ficha de encuesta. - Este instrumento se ha aplicado para obtener información de los funcionarios y trabajadores de las áreas involucradas en las empresas comerciales.

3.6. Análisis de datos

Se emplearon las siguientes técnicas:

Análisis documental. - Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas de las áreas involucradas en las empresas comerciales.

Conciliación de datos. - Los datos de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, por intermedio de las siguientes técnicas:

Ordenamiento y clasificación.

Registro manual.

Proceso computarizado con el software estadístico SPSS-V22

IV. Resultados

4.1. Contrastación de la hipótesis

Contrastación de la Hipótesis General

1. H0: El manejo de los precios de transferencia NO influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

2. H1: El manejo de los precios de transferencia influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

3. Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X_{2(4)} = 0.8007$

4. Prueba Estad. Correlac. $X_{2c} = S (oi - ei)^2 / ei$

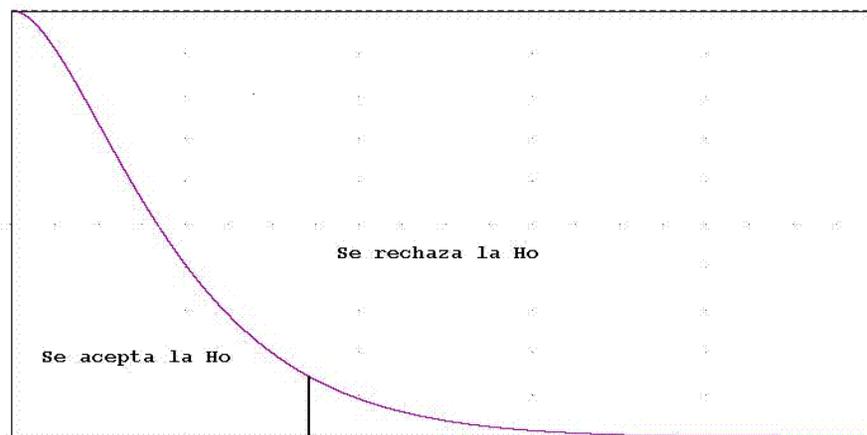
$$X_{2c} = 11,221$$

Donde: **oi** = Valor que se observa

ei = Valor esperado

X_{2c} = Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlación. N.º 01.

5. Decisión. Ho se rechaza



$$X^2_t = 0.9487$$

$$X^2_c = 61.529$$

Interpretación: Como el valor calculado ($X^2 = 61.529$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir; que el manejo de los precios de transferencia influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014, con lo que se demuestra la hipótesis planteada.

Tabla de contingencia N.º 01

Tabla 1

Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis general y nula

	Valor	gl	Sig. Asintótica (2 caras)
Chi- cuadrado de Pearson	61,529 ^a	4	,000
Razón de verosimilud	60,281	4	,000
Asociación lineal por lineal	44,397	1	,059
Nº de casos validos	128		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,39.

Fuente: Elaboración propia.

Contrastación de la Hipótesis Específica 1

1. H0: La calificación de la naturaleza de las operaciones NO incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

2. H1: La calificación de la naturaleza de las operaciones incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.

3. Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X2(4) = 0.5001$

4. Prueba Estad. Correlac. $X2c = \Sigma (oi - ei)^2 / ei$

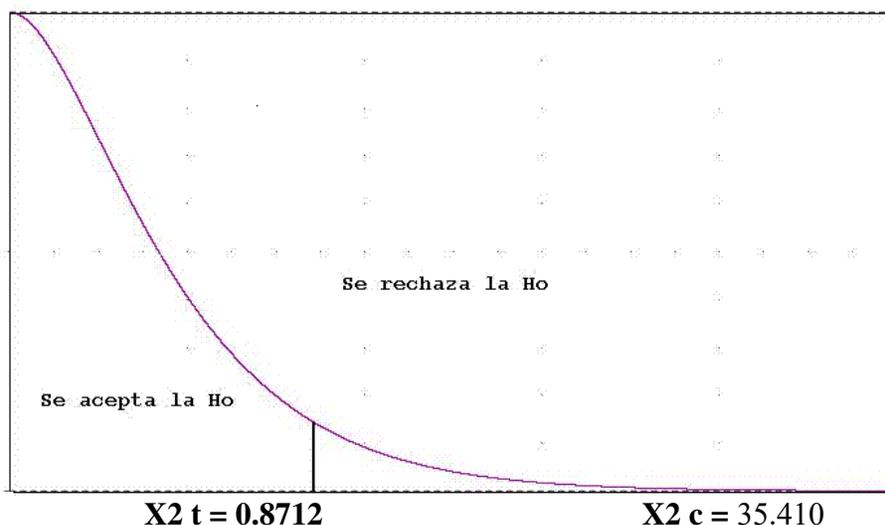
$$X2c = 35,410$$

Donde: **oi** = Valor que se observa

ei = Valor esperado

$X2c$ = Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlac N.º 02.

5. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación: Como el valor calculado ($X^2 = 35.410$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que la calificación de la naturaleza de las operaciones incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana Período 2012-2014, con lo que se demuestra la hipótesis específica planteada.

Tabla de contingencia N.º 02

Tabla 2

Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 1

	Valor	gl	Sig. Asintótica bilateral)
Chi- cuadrado de Pearson	35,410	4	,000
Razón de verosimilud	25,068	4	,000
Asociación lineal por lineal	3,555	1	,059
Nº de casos validos	128		

a. 5 casillas (55,6%) han esperado un recuento menor que
El recuento mínimo esperado es ,35.

Fuente: Elaboración propia.

Contrastación de la Hipótesis Específica 2

1. H0: La selección idónea del método de valoración NO influye significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.
2. H1: La selección idónea del método de valoración influye significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.
3. Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X_{2(4)} = 0.9431$

4. Prueba Estad. Correlac. $X_{2c} = S (oi - ei)^2 / ei$

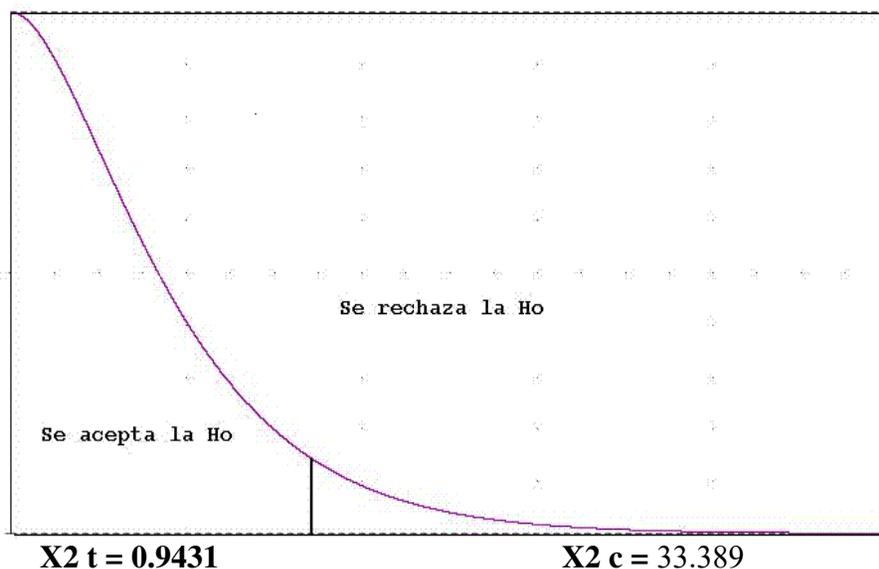
$$X_{2c} = 33,839$$

Donde: **oi** = Valor que se observa

ei = Valor esperado

X_{2c} = Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlación. N.º 03.

5. Decisión. H_0 se rechaza



Interpretación: Como el valor calculado ($X^2 = 33.839$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que la selección idónea del método de valoración influye significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014, con lo que se demuestra la hipótesis específica planteada.

Tabla de contingencia N.º 03

Tabla 3

Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 2

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi- cuadrado de Pearson	33, 839 ^a	4	,000
Razón de verosimilud	33,714	4	,000
Asociación lineal por lineal	,000	1	,976
Nº de casos validos	128		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,05.

Fuente: Elaboración propia.

Contrastación de la Hipótesis Específica 3

1. H0: La aplicación efectiva del método de valoración seleccionado NO incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014.

2. H1: La aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012- 2014.

3. Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X_{2(4)} = 0.9249$

4. Prueba Estad. Correlac. $X_{2c} = S (oi - ei)^2 / ei$

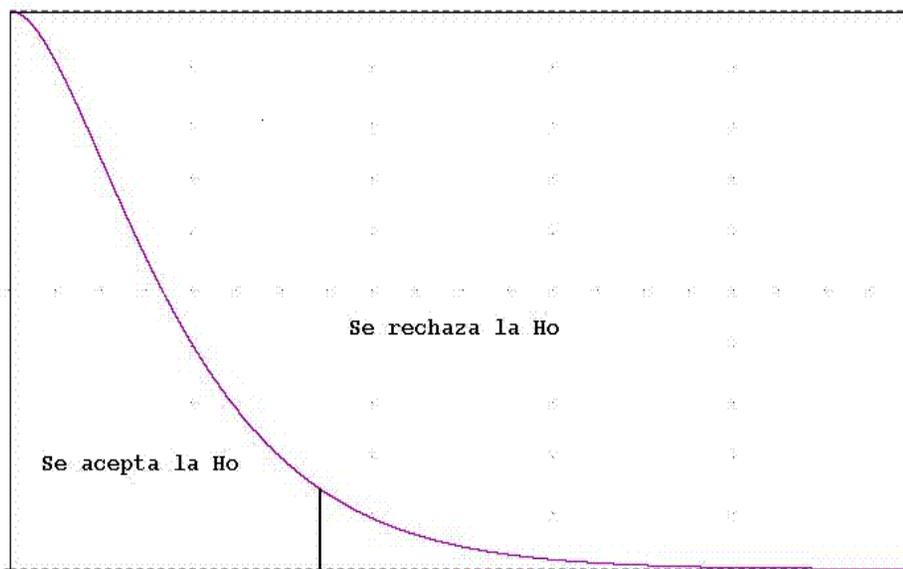
$$X_{2c} = 16.739$$

Donde: **oi** = Valor que se observa

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlación. N.º 04.

5. Decisión. H_0 se rechaza



$$X^2_t = 0.9249$$

$$X^2_c = 16.739$$

Interpretación: Como el valor calculado ($X^2 \square 16.739$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014, con lo que se demuestra la hipótesis específica planteada.

Tabla de contingencia N.º 04

Tabla 4

Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis específica 3

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi- cuadrado de Pearson	16,739 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	56,675	4	,000
Asociación lineal por lineal	,346	1	,126
Nº de casos validos	128		

a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,25.

Fuente: Elaboración propia.

4.2. Estadística de la encuesta

¿Conoce usted el tema de precios de transferencia?

Tabla 5

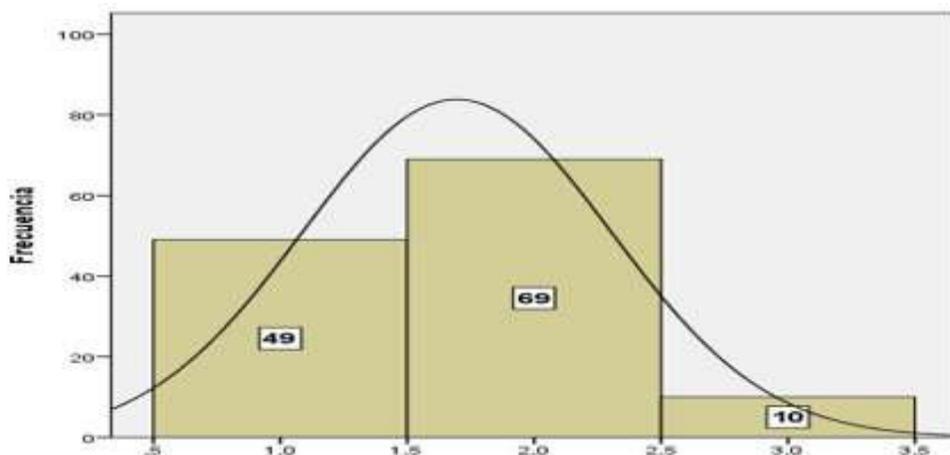
Resultado a la pregunta No. 1 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	80	62,5	62,5	62,5
No	8	6,3	6,3	68,8
No sabe, no opina	40	31,3	31,3	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 16

Resultado a la pregunta No. 1 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 38.3% respondió indicando que, si conoce el tema de precios de transferencia, el 53.9% respondió que no conoce dicho tema y el 7.8% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Considera que los métodos para el cálculo de precios transferencia, pueden ser aplicados en relación al tipo de operaciones que realizan en su empresa?

Tabla 6

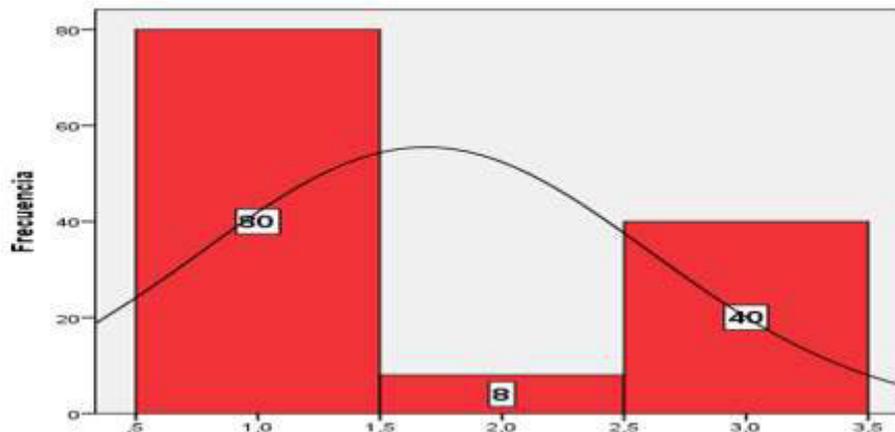
Resultado a la pregunta No. 2 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	80	62,5	62,5	62,5
No	8	6,3	6,3	68,8
No sabe, no opina	40	31,3	31,3	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 17

Resultado a la pregunta No. 2 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 62.5% respondió indicando que los métodos para el cálculo de precios transferencia si pueden ser aplicados en relación al tipo de operaciones que realizan en su empresa, el 6.3% respondió que no pueden ser aplicados estos métodos en la empresa y el 31.3% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Conoce los métodos de precios transferencia establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE)?

Tabla 7

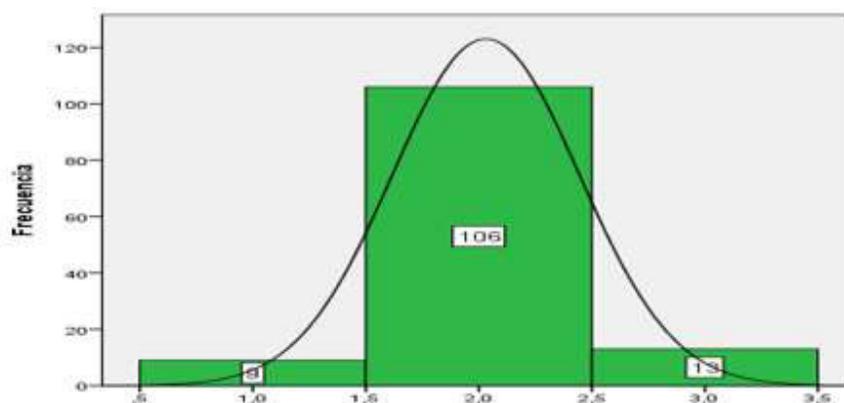
Resultado a la pregunta No. 3 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	9	7,0	7,0	7,0
No	106	82,8	82,8	89,8
No sabe, no opina	13	10,2	10,2	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 18

Resultado a la pregunta No. 3 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 7.0% respondió indicando que si conoce los métodos de precios transferencia establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), el 82.8% respondió que no conoce los métodos establecidos por OCDE y el 10.2% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Los estados financieros de su empresa reflejan ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para el manejo de precios de transferencia en empresas vinculadas?

Tabla 8

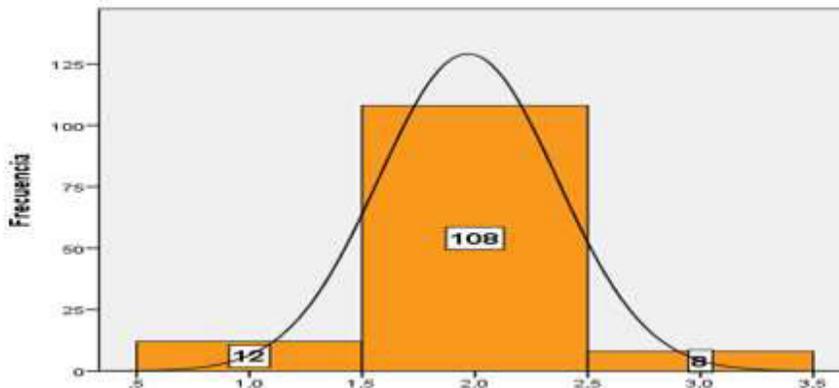
Resultado a la pregunta No. 4 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	12	9,4	9,4	9,4
No	108	84,4	84,4	89,8
No sabe, no opina	8	6,3	6,3	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 19

Resultado a la pregunta No. 4 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 9.4% respondió indicando que los estados financieros de su empresa si reflejan ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para el manejo de precios de transferencia en empresas vinculadas, el 84.4% respondió que dichos EEFF no reflejan ganancia por el manejo de precios de transferencia y el 6.3% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?

Tabla 9

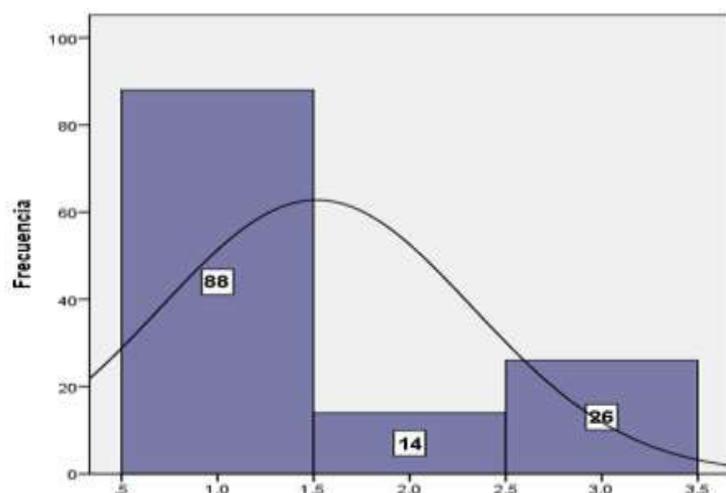
Resultado a la pregunta No. 5 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	88	68,8	68,8	68,8
No	14	10,9	10,9	79,7
No sabe, no opina	268	20,3	20,3	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 20

Resultado a la pregunta No. 5 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 68.8% respondió indicando que las pérdidas por precios de transferencia si afectan la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana, el 10.9% respondió que dichas pérdidas no afectan la recaudación fiscal y el 20.3% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?

Tabla 10

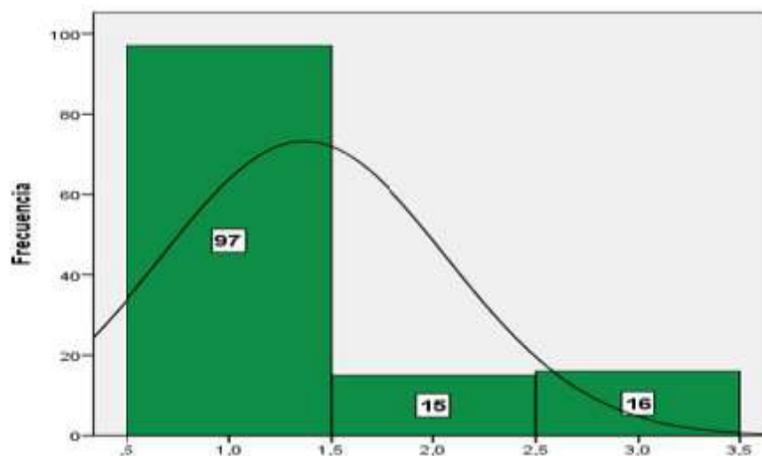
Resultado a la pregunta No. 6 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	97	75,8	75,8	75,8
No	15	11,7	11,7	87,5
No sabe, no opina	16	12,5	12,5	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 21

Resultado a la pregunta No. 6 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 75.8% respondió indicando que la sobrevaluación de precios de transferencia si tiene impacto en la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana, el 11.7% respondió que dicha sobrevaluación de precios de transferencia no tiene impacto en la recaudación fiscal y el 12.5% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Cree usted que para la aplicación correcta de métodos de precios de transferencia se debe tener conocimiento de la legislación vigente sobre este tema?

Tabla 11

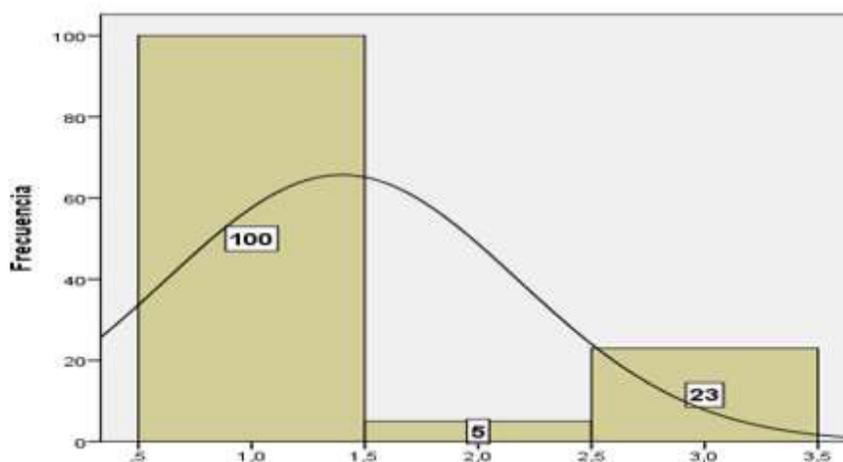
Resultado a la pregunta No. 7 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	100	78,1	78,1	78,1
No	5	3,9	3,9	82,0
No sabe, no opina	23	18,0	18,0	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 22

Resultado a la pregunta No. 7 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 78.1% respondió indicando que para la aplicación correcta de métodos de precios de transferencia si se debe tener conocimiento de la legislación vigente sobre este tema, el 3.9% respondió que no es necesario y el 18% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿La inadecuada aplicación de los métodos de precios de transferencia afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?

Tabla 12

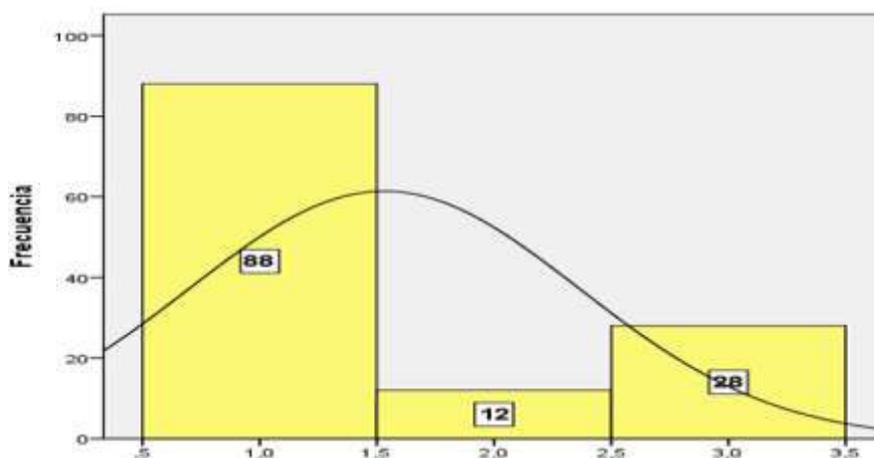
Resultado a la pregunta No. 8 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	88	68,8	68,8	68,8
No	12	9,4	9,4	78,1
No sabe, no opina	28	21,9	21,9	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 23

Resultado a la pregunta No. 8 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 68.8% respondió indicando que la inadecuada aplicación de los métodos de precios de transferencia si afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana, el 9.4% respondió que no afecta la recaudación fiscal y el 21.9% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Considera Ud. que el empleo del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas debe estar aplicado según el logro de objetivos en la empresa?

Tabla 13

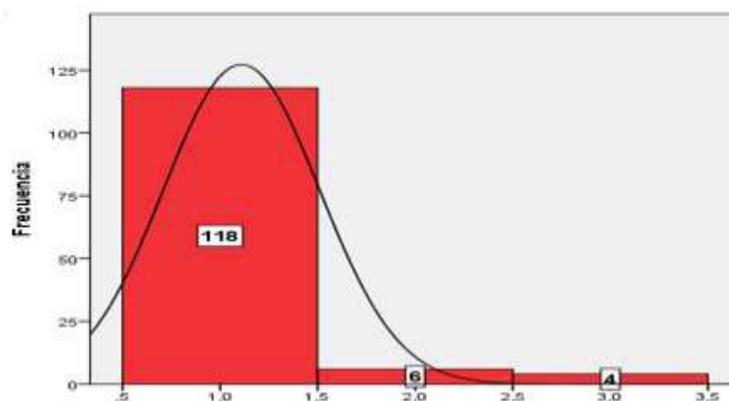
Resultado a la pregunta No. 9 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	118	92,2	92,2	92,2
No	6	4,7	4,7	96,9
No sabe, no opina	4	3,1	3,1	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 24

Resultado a la pregunta No. 9 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 92.2% respondió indicando que el empleo del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas si debe estar aplicado según el logro de objetivos en la empresa, el 4.7% respondió que dicho método no debe ser aplicado según el logro de objetivos empresariales y el 3.1% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Considera usted que las pérdidas en una empresa se pueden generar por el mal manejo del operador de precios de transferencia en la empresa?

Tabla 14

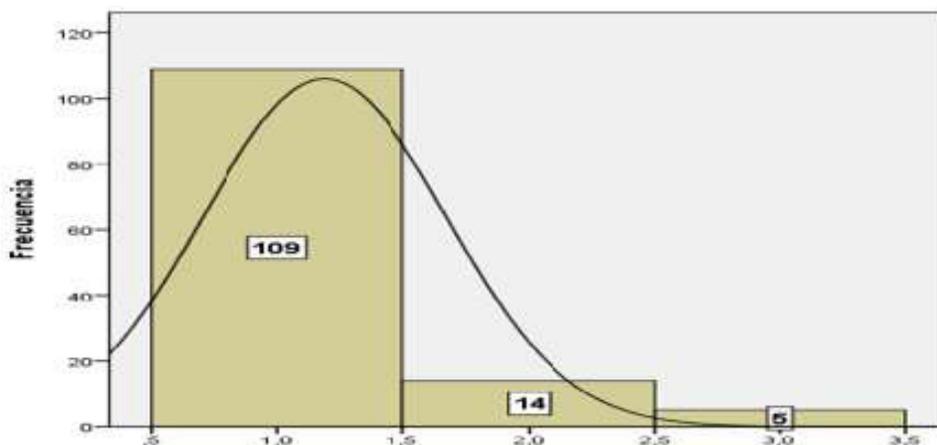
Resultado a la pregunta No. 10 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	109	85,2	85,2	85,2
No	14	10,9	10,9	96,1
No sabe, no opina	5	3,9	3,9	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 25

Resultado a la pregunta No. 10 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 85.2% respondió indicando que las pérdidas en una empresa si se pueden generar por el mal manejo del operador de precios de transferencia en la empresa, el 10.9% respondió que no y el 3.9% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Cree usted que la subvaluación de precios de transferencia afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?

Tabla 15

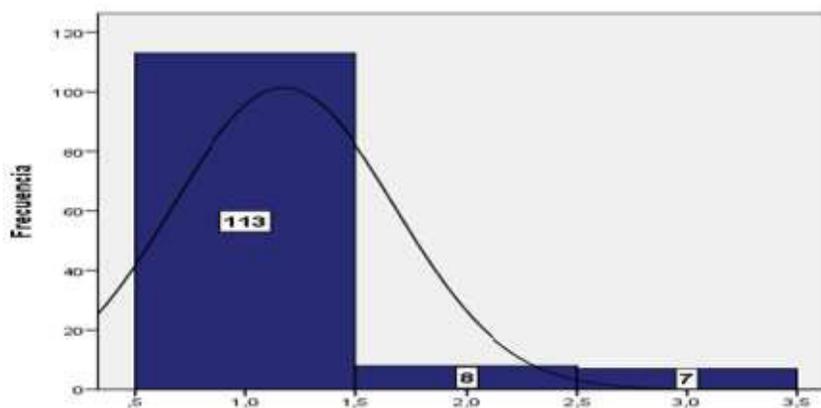
Resultado a la pregunta No. 11 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	113	88,3	88,3	88,3
No	8	6,3	6,3	94,5
No sabe, no opina	7	5,5	5,5	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 26

Resultado a la pregunta No. 11 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 88.3% respondió indicando que la subvaluación de precios de transferencia si afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana, el 6.3% respondió que dicha subvaluación de precios de transferencia no afecta la recaudación fiscal y el 5.5% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Considera usted que las pérdidas por precios de transferencia en una empresa están relacionadas con los resultados económicos del país o la realidad económica?

Tabla 16

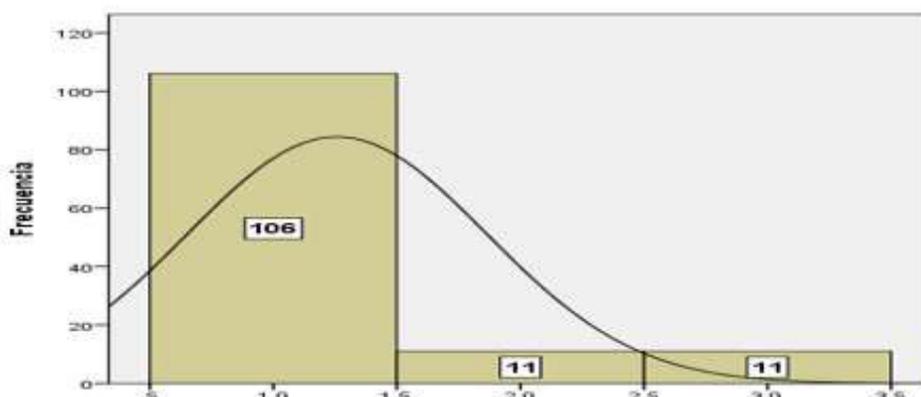
Resultado a la pregunta No. 12 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	106	82,8	82,8	82,8
No	11	8,6	8,6	91,4
No sabe, no opina	11	8,6	8,6	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 27

Resultado a la pregunta No. 12 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 82.8% respondió indicando que las pérdidas por precios de transferencia en una empresa si están relacionados con los resultados económicos del país o la realidad económica, el 8.6% respondió que no están relacionadas las pérdidas por precios de transferencia con los resultados económicos del país y el 8.6% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿Considera Ud. que la apropiada aplicación de procedimientos por precios de transferencia trae beneficios futuros para su empresa?

Tabla 17

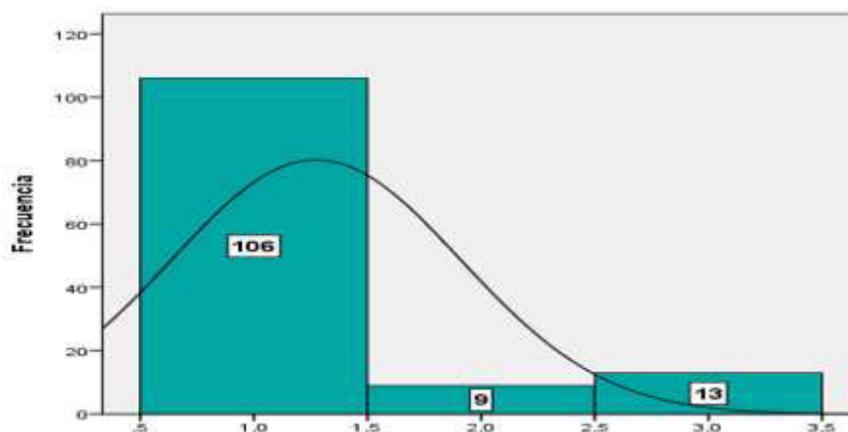
Resultado a la pregunta No. 13 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	106	82,8	82,8	82,8
No	9	7,0	7,0	89,8
No sabe, no opina	13	10,2	10,2	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 28

Resultado a la pregunta No. 13 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 82.8% respondió indicando que la apropiada aplicación de procedimientos por precios de transferencia si trae beneficios futuros para su empresa, el 7% respondió que no existen beneficios futuros para la empresa y el 10.2% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

¿La recaudación fiscal se ve afectada por el inadecuado manejo de los métodos de precios de transferencia en las empresas?

Tabla 18

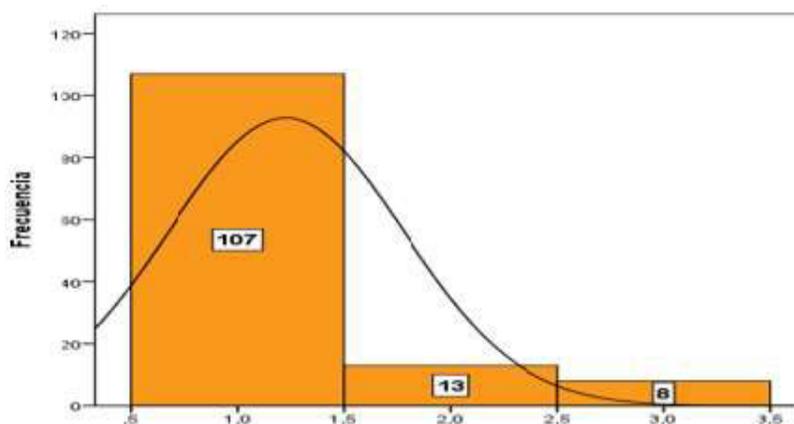
Resultado a la pregunta No. 14 encuesta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido Si	107	83,6	83,6	83,6
No	13	10,2	10,2	93,8
No sabe, no opina	8	6,3	6,3	100,0
Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 29

Resultado a la pregunta No. 14 encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En relación a la pregunta formulada: el 83.6% respondió indicando que la recaudación fiscal si se ve afectada por el inadecuado manejo de los métodos de precios de transferencia en las empresas, el 10.2% respondió que la recaudación fiscal no se ve afectada por el manejo de los métodos de transferencia y el 6.3% indicó que no sabe ni opina sobre el tema planteado.

V. Discusión de resultados

5.1. De los resultados obtenidos

En la aplicación del instrumento, podemos indicar que entre otros existen algunos resultados que son relevantes para la investigación y que deben ser tomados en cuenta:

- a. Existe desconocimiento sobre el tema de manejo de precios de transferencia en el personal que trabaja de las empresas comerciales en Lima Metropolitana.
- b. No se sabe o conoce exactamente la incidencia que tiene el manejo de precios de transferencia en los resultados de las empresas comerciales ni en la recaudación fiscal.
- c. Tampoco se conoce lo establecido por la OCDE respecto del tratamiento de los precios de transferencia en las empresas comerciales.
- d. Del mismo modo existe poco conocimiento sobre los métodos de valuación aplicados y empleados en el tratamiento de precios de transferencia y su incidencia en las empresas comerciales.

VI. Conclusiones

Luego de analizar los resultados de la investigación y la información teórica analizada, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se logró determinar que el manejo de los precios de transferencia influye significativamente en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.
- Se pudo establecer que la calificación de la naturaleza de las operaciones incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.
- Se determinó que la selección idónea del método de valoración influye significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.
- Se pudo establecer que la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide significativamente en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana.

VII. Recomendaciones

- Se recomienda que con la finalidad de optimizar el manejo de los precios de transferencia y mejorar los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana; es necesario que el personal encargado de este tipo de registros contables y financieros, deba conocer y tener experiencia en este tema y además deba ser capacitado por la empresa con la finalidad de que no se registren u ocasiones pérdidas en la empresa y por consiguiente los niveles de recaudación fiscal mejoren para beneficio del fisco.
- En lo que respecta a la calificación de la naturaleza de las operaciones en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, se debe tener muy en cuenta que se debe tener conocimiento de los métodos establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) para el manejo adecuado de los métodos que se deben aplicar en el tema de precios de transferencia de acuerdo a las circunstancias y necesidades en las que opere la empresa.
- Con la finalidad de que se logre una aplicación efectiva del método de valoración seleccionado en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, es necesario que en los estados financieros de las empresas se reflejen las ganancias por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para el manejo de precios de transferencia en empresas vinculadas de manera que no se evadan operaciones afectas a los impuestos establecidos en el país.

VIII. Referencias

- Arévalo, A. (2008), *Implicaciones Jurídicas Tributarias, derivadas de la aplicación del Levantamiento del velo corporativo en los Precios de Transferencia*. [Tesis de Maestría, Universidad Centro occidental Lizandro Alvarado].
- Barrantes, C. (2009). Precios de transferencia en el Perú. *Revista Peruana de Derecho*, 8º ed. (pp. 2-37).
- Bravo, D. y Villanueva, W. (1998). *La imposición al Consumo en el Perú*. Editorial Tinco.
- Bettinger, H. (2004), *Precios de Transferencia sus Efectos Fiscales*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Chávez, A. (1993). *Tratado de Derecho Tributario*, Editorial San Marcos.
- Cholvis, F. (2007). *Tratado de Organización, Costos y Balances*. Editorial Artes gráficas Bartolomé U. Chiesino.
- Delaney, P., Epstein, B., Nach, R. y Budak, S. (2001). *WILEY GAAP. American Institute of Certified Public Accountants*. AICPA.
- Downes, J. y Goodman, J. (2003). *Dictionary of Finance and Investments Terms*. 6ª ed. Barron's Educational Series.
- Effio, F. (2008). *Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo*. Editora y Distribuidora Real.
- Etchepare, B. (2006). *El desafío de los precios de transferencia*.
- Evans, J. (2000) *Administración y Control de la Calidad*. Grupo Editorial Iberoamérica
- Farfán P. (2000). *Contabilidad de Costos*. Editorial Imprenta Unión
- Figuroa, A. (2000). "Precios de transferencia. Implicancias y Recomendaciones". *Boletín DGI*, 76 (512), (pp. 8-96).

- Flores, J. (2002). *Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Edición Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas. E.I.R.L.
- Gálvez, J. (2007). *Fiscalización Tributaria*. Contadores y empresas.
- García, J. (2003). *Precios de transferencia*. Un desafío para el sistema tributario argentino. Ediciones de Palma.
- Glosario Internacional de Impuestos. (1996).
- Hamaekers, H. (2003). Precios de Transferencia: Historia, Evolución y Perspectivas. *Revista Euroamericana de Estudios Tributarios*. N.º 3 (pp. 3-99).
- International Tax Company. [ITC]. (1996). *El Control de la manipulación de los precios de Transferencia en América Latina y el Caribe*.
- Iza, F., Vera, P. y Cayo, L. (1998). *Estudio práctico de la Ley del Impuesto a la Renta ejercicios gravables 1998-1999*. Editorial Tinco S.A.
- Jarach, D. (1996). *Finanzas Publicas y Derecho Tributario*. Editorial Abeledo Perrot.
- Johnson, G. y Scholes, K. (1999). *Dirección Estratégica*. Prentice Hall.
- Mecicovsky, J. (2004). *Precios de Transferencia*. Ediciones Macchi.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos. [OCDE]. (2001). *Recommendation on Transfer Pricing Guidelines*. Editorial Instituto de Estudios Fiscales.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos. [OCDE]. (1995). *Directivas sobre precios de transferencia para empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales*. Editorial Instituto de Estudios Fiscales.
- Ortega, S., Pacherrres, R. y Miranda, I. (2009). *Impuesto a la Renta. Ejercicios gravables 2008-2009*. Editorial Tinco.

Panez, J. y Ishida, C. (1998). *Diccionario Contabilidad, Economía, Finanzas*. Iberoamericana de Editores S.A. Tomo I, Tomo II y Tomo III.

Pérez, A. (1998). *Jornadas sobre Fiscalidad Internacional*. Editorial Tirant lo Blanch.

Price, W. (1998). *International Transfer Pricing*. Edition Ghana.

Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta 1 Res.Nº 167 - 2006/SUNAT (14.10.06).

REVISTA DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA GEOLÓGICA, MINERA, METALÚRGICA Y GEOGRÁFICA. 4(7). Editorial de la UNMSM.

Riahi, A. (2002). *Significant Current Issues in International Taxation*. Quorum Books.

Robbins, S. (2008) *Fundamentos de Administración*. Pearson.

Scalone, E. (2001). *Precios de Transferencia*. Doctrina Tributaria. Editorial Errepar.

Salvato, R. (2001). *Precios de transferencia*. Editorial Macchi.

Tagle, M. (2003) “*El ciclo económico y la recaudación tributaria en el Perú 1993-2001*”. [Tesis de Pregrado]. Universidad Nacional de San Antonio Abad.

Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería Geológica, Minera, Metalúrgica y Geográfica de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). *Revista del Instituto de Investigación*, 4 (7).

Wolfsohn, A. (2000). *Precios de Transferencia*. Editorial Errepar.

<http://www.irs.gov>

http://www.oecd.org//daf/fa/tr_price/1998tp.html

http://www.oecd.org//daf/fa/tr_price/r_price.htm

IX. ANEXOS:

Anexo A: Matriz de Consistencia

"PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA RECAUDACIÓN FISCAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES, PERÍODO 2012-2014"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL ¿Cuál es el efecto de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS</p> <p>1. ¿De qué manera la calificación de la naturaleza de las operaciones incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?</p> <p>2. ¿De qué manera la selección idónea del método de valoración influye en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?</p> <p>3. ¿En qué forma la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Analizar el efecto que puede tener el manejo de los precios de transferencia en los niveles de recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1. Determinar si la calificación de la naturaleza de las operaciones incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.</p> <p>2. Establecer si la selección idónea del método de valoración influye en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.</p> <p>3. Analizar si una la aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide en la recaudación fiscal en las empresas comerciales en Lima Metropolitana, Período 2012-2014.</p>	<p>HIPÓTESIS El manejo de los precios de transferencia</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>1. La calificación de la naturaleza de las operaciones</p> <p>2. La selección idónea del método de valoración influye significativamente en</p> <p>3. La aplicación efectiva del método de valoración seleccionado incide significativamente en</p>	<p>Variable Independiente (X): Precios de transferencia</p> <p>Variable Dependiente (Y): Recaudación fiscal</p>	<p>Tipo de Investigación: - Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: Descriptivo Explicativo</p> <p>Método: Cuantitativo</p> <p>Técnicas de recolección de información: Documental</p> <p>Instrumentos: Encuesta</p> <p>Fuentes: Bibliografía</p>

Anexo B: Instrumento: encuesta**FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR**

- TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DENOMINADO: “PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA RECAUDACIÓN FISCAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES, PERÍODO 2012-2014”
- AUTOR : CARLOS ALBERTO ROJAS SALAS
- ENTIDAD ACADÉMICA : UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
- NIVEL ACADÉMICO : MAESTRÍA
- ESPECIALIDAD : TRIBUTACIÓN
- MARGEN DE ERROR ASUMIDO : 5%
- NO. DE ENCUESTADOS : 128
- LUGAR DE APLICACIÓN : LIMA
- TIPO DE PREGUNTAS : CERRADAS
- NÚMERO DE PREGUNTAS : 14

Cuestionario empleado

NR	PREGUNTA	I	O	/R
1	¿Conoce usted el tema de precios de transferencia?			
2	¿Considera que los métodos para el cálculo de precios transferencia, pueden ser aplicados en relación al tipo de operaciones que realizan en su empresa?			
3	¿Conoce los métodos de precios transferencia establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE)?			
4	¿Los estados financieros de su empresa reflejan ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para el manejo de precios de transferencia en empresas vinculadas?			
5	¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?			
6	¿Cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?			
7	¿La inadecuada aplicación de los métodos de precios de transferencia afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?			

8	¿Considera Ud. que el empleo del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas debe estar aplicado según el logro de objetivos en la empresa?			
9	¿Considera usted que las pérdidas en una empresa se pueden generar por el mal manejo del operador de precios de transferencia en la empresa?			
10	¿Cree usted que la subvaluación de precios de transferencia afecta la recaudación fiscal de las empresas comerciales en Lima Metropolitana?			
11	¿Considera usted que las pérdidas por precios de transferencia en una empresa están relacionadas con los resultados económicos del país o la realidad económica?			
12	¿Considera Ud. que la apropiada aplicación de procedimientos por precios de transferencia trae beneficios futuros para su empresa?			
13	¿La recaudación fiscal se ve afectada por el inadecuado manejo de los métodos de precios de transferencia en las empresas?			

Anexo C: Validación determinada por experto

Después de revisado el instrumento a utilizar en la investigación titulada: **PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA RECAUDACIÓN FISCAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES, PERÍODO 2012-2014**”, mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	0	0	0	0	0	00
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, e indicadores de la investigación?						
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						

Validado favorablemente por:

DR: NIETO MODESTO DAVID ABEL

Docente de Posgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal- Lima - Perú.

Anexo D: Confiabilidad del Instrumento determinada por experto

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominado: “**Precios de Transferencia y la Recaudación Fiscal en las Empresas Comerciales, Período 2012-2014**”, tengo que indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir, los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

En este sentido, el término confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible de lograr en este trabajo de investigación.

Otra manera de aproximarse a la confiabilidad del instrumento es preguntarse:

¿Hasta dónde los resultados que se obtendrán con el instrumento constituirán la medida verdadera de las variables que se pretenden medir? Esta acepción del término confiabilidad del instrumento es sinónimo de seguridad; la misma que es factible de lograr con el instrumento de este trabajo de investigación.

Existe una tercera posibilidad de enfocar la confiabilidad del instrumento; ella responde a la siguiente cuestión: ¿cuánto error está implícito en la medición del instrumento? Se entiende que un instrumento es menos confiable en la medida que hay un mayor margen de error implícito en la medición. De acuerdo con esto, la confiabilidad puede ser definida como la ausencia relativa de error de medición en el instrumento; es decir, en este contexto, el término confiabilidad es sinónimo de precisión. En este trabajo se ha establecido un margen de error del 5% que es un

porcentaje generalmente aceptado por los investigadores; lo que le da un nivel razonable de precisión al instrumento.

La confiabilidad del instrumento también puede ser enfocada como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las variables. Es lo que se denomina la confiabilidad de consistencia interna u homogeneidad. En este trabajo de tiene un alto grado de homogeneidad.

Determinada la confiabilidad del instrumento por el experto:

DR: NIETO MODESTO DAVID ABEL

Docente de Posgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal- Lima - Perú.

Anexo E: Data view utilizada en SPSS

	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14
1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
6	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
10	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
12	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
15	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
18	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2
21	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1
23	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
24	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1
26	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
27	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
28	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	3	1	3	1
29	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2
30	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1
31	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	2
32	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1
33	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	3	1
34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2
35	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1
36	1	1	2	2	1	1	1	1	1	3	1	1	3	2
37	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1

	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14
109	2	3	2	2	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1
110	2	3	2	2	3	3	3	3	1	1	1	2	1	1
111	2	3	2	1	3	2	3	3	1	1	1	1	2	1
112	2	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	2	1	1
113	2	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1
114	2	3	2	1	3	2	3	3	1	1	1	2	2	1
115	2	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1
116	2	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1
117	2	3	2	1	3	2	3	2	1	1	1	2	2	1
118	2	3	2	1	3	2	3	2	1	1	1	1	1	1
119	3	3	2	2	3	2	3	2	2	1	1	2	1	1
120	3	3	2	2	3	2	3	2	2	1	2	1	2	1
121	3	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1
122	3	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1
123	3	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	2	1	1
124	3	2	2	2	3	2	3	2	2	1	2	1	2	1
125	3	2	2	2	3	2	3	2	3	1	1	1	1	1
126	3	2	2	2	3	3	3	2	3	1	1	1	1	1
127	3	2	2	2	3	3	3	2	3	1	1	1	1	1
128	3	2	2	2	3	3	3	2	3	1	2	1	1	1

	No...	Tipo	A...	D...	Etiqueta	Valores	Pe...	Columnas	Alineación	Medida
1	p1	Num...	8	0	¿Conoce usted el tema de precios de transferencia?	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
2	p2	Num...	8	0	¿Considera que los métodos para el cálculo de precios transferencia, pueden ...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
3	p3	Num...	8	0	¿Conoce los métodos de precios transferencia establecidos por el Organismo ...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
4	p4	Num...	8	0	¿Los estados financieros de su empresa reflejan ganancia por la adecuada apl...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
5	p6	Num...	8	0	¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan la recauda...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
6	p6	Num...	8	0	¿Cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en la re...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
7	p7	Num...	8	0	¿Cree usted que para la aplicación correcta de métodos de precios de transfer...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
8	p8	Num...	8	0	¿La inadecuada aplicación de los métodos de precios de transferencia afecta l...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
9	p9	Num...	8	0	¿Considera Ud. que el empleo del método del margen neto transaccional de p...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
10	p10	Num...	8	0	¿Considera usted que las pérdidas en una empresa se pueden generar por el ...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
11	p11	Num...	8	0	¿Cree usted que la subvaluación de precios de transferencia afecta la recauda...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
12	p12	Num...	8	0	¿Considera usted que las pérdidas por precios de transferencia en una empre...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
13	p13	Num...	8	0	¿Considera Ud. que la apropiada aplicación de procedimientos por precios de ...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido
14	p14	Num...	8	0	¿La recaudación fiscal se ve afectada por el inadecuado manejo de los métod...	{1, Si}...	Ni...	4	≡ Derecha	Desconocido