

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

ESCUELA DE POSGRADO

**UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
CONTABLES**



**"LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA SITUACIÓN FISCAL
DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR
CONSTRUCCIÓN, PERÚ 2020"**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN
CIENCIAS CONTABLES**

AUTOR: ARTURO EDWIN DELGADO GARCÍA

ASESOR: DRA ANA MERCEDES LEÓN ZÁRATE

LINEA DE INVESTIGACIÓN: TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

Callao, 2023

PERÚ

INFORMACION BASICA

"LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA SITUACIÓN FISCAL DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN, PERÚ 2020"

AUTOR

ARTURO EDWIN DELGADO GARCÍA

DNI 42327180

ORCID 0000-0002-5825-7082

ASESOR

ANA MERCEDES LEÓN ZÁRATE

DNI 06636916

ORCID 0000-0003-4215-6161

LUGAR DE EJECUCIÓN

LIMA

UNIDAD DE ANÁLISIS

EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE MATRIZ ESPAÑOLA

TIPO / ENFOQUE / DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

DESCRIPTIVO – CORRELACIONAL / MIXTO / NO

EXPERIMENTAL

TEMA OCDE

OTRAS CIENCIAS SOCIALES

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

Dr. FREDY VICENTE SALAZAR SANDOVAL : PRESIDENTE
Dra. LUCY EMILIA TORRES CARRERA : SECRETARIA
Dr. HUMBERTO RUBEN HUANCA CALLASACA : MIEMBRO
Dra. ROSA VICTORIA MESIAS RATTO : MIEMBRO

ASESOR: Dra. ANA MERCEDES LEÓN ZÁRATE

N° DE ACTA DE SUSTENTACIÓN : N° 006-2023-UPG-FCC/UNAC
UNACN° DE LIBRO : 002
N° DE FOLIO : 082
FECHA DE SUSTENTACIÓN : 10 de mayo del 2023

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mis padres Melanio Delgado Andrade (+) y Ginesa García Zamora. Que, con su orientación y apoyo me inculcaron los valores que hoy en día me definen.

Estaré eternamente agradecido.

AGRADECIMIENTO

Dedico este apartado a las personas que me apoyaron en todo momento a la culminación de la presente investigación:

- Mi esposa, que supo comprenderme cuando tenía que estar fuera de casa, en clases doctorales durante tres años, y en el proceso de la redacción de mi tesis, tomando tiempo de compartir y usarlo para elaborar mi informe.
- Mi asesora la Dra. Ana Mercedes León Zarate, que no dudó en ser mi guía en este camino tan largo, que es la elaboración de una tesis doctoral, fueron reuniones muy especiales debatiendo ideas y llegando a conclusiones que apoyaron mi investigación.
- A los profesores que impartieron sus saberes en este programa doctoral, a los que recuerdo con mucho cariño y aprecio.
- Al personal administrativo de la Facultad de Ciencias Contables, que ante mis consultas y dudas siempre me orientaron para solucionarlo.

A todos ellos decirle muchas gracias, sin su valioso apoyo no hubiera podido llegar a la meta de elaborar esta investigación.

ÍNDICE

ÍNDICE	1
ÍNDICE DE TABLAS.....	4
ÍNDICE DE GRÁFICOS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	10
RESUMEN	11
ABSTRACT.....	12
RESUMO.....	13
INTRODUCCIÓN	14
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	17
1.2. Formulación del problema.....	23
1.2.1. Problema principal.....	23
1.2.2. Problemas específicos	23
1.3. Objetivos	23
1.3.1 Objetivo Principal	23
1.3.2. Objetivos Específicos.....	24
1.4. Limitantes de la investigación	24
II. MARCO TEÓRICO	26
2.1. Antecedentes	26
2.1.1. Internacional.....	26
2.1.2. Nacionales	31
2.2. Bases teóricas	34
2.2.1. Marco Legal	35
2.3. Marco Conceptual	38
2.3.1. Precios de transferencia	40
2.3.2. Situación fiscal.....	45
2.4. Definición de términos básicos	48

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	52
3.1. Hipótesis	52
3.1.1. Hipótesis general	52
3.1.2. Hipótesis específicas	52
3.2. Definición conceptual de variables	52
3.2.1. Precios de transferencia	52
3.2.2. Situación fiscal.....	52
3.2.3. Operacionalización de variables	53
IV. DISEÑO METODOLÓGICO.....	54
4.1. Tipo y diseño de investigación	54
4.2. Método de investigación.....	54
4.3. Población y muestra	55
4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado.....	56
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	56
4.6. Análisis y procesamiento de datos	56
V. RESULTADOS.....	57
5.1. Resultados descriptivos	57
5.2. Resultados inferenciales	89
5.2.1. Hipótesis específica 1	89
5.2.2. Hipótesis específica 2	91
5.2.3. Hipótesis específica 3	93
5.2.4. Hipótesis específica 4	95
5.2.5. Hipótesis general	96
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	99
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados ..	99
6.1.1. Hipótesis específica 1	99
6.1.2. Hipótesis específica 2	99
6.1.3. Hipótesis específica 3	99
6.1.4. Hipótesis específica 4	100
6.1.5. Hipótesis general	100
6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares	101
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes	102
CONCLUSIONES	103
RECOMENDACIONES	106

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	107
ANEXOS	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Operacionalización de variables	53
Tabla 2	¿Para la compañía es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?	57
Tabla 3	¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?	58
Tabla 4	¿La compañía aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?.....	59
Tabla 5	¿La matriz española compra mercadería y posteriormente la exporta a su relacionada peruana?.....	60
Tabla 6	¿La compañía utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la Administración tributaria?.....	61
Tabla 7	¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la compañía?.....	62
Tabla 8	¿Considera que la compañía aplica el mejor método de precios de transferencia?.....	63
Tabla 9	¿La compañía cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?.....	64
Tabla 10	¿La compañía obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?.....	65
Tabla 11	¿La compañía realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?	66
Tabla 12	¿La matriz española presta sus servicios a la compañía?.....	67
Tabla 13	¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?	68
Tabla 14	¿La compañía recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en Precios de Transferencia?	69
Tabla 15	¿La compañía elabora los informes de precios de transferencia con su personal?.....	70

Tabla 16	¿Con que frecuencia la compañía informa el reporte maestro a su matriz?.....	71
Tabla 17	¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?	72
Tabla 18	¿Con que frecuencia la compañía califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?.....	73
Tabla 19	¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?	74
Tabla 20	¿En los últimos años la compañía ha sido fiscalizado por la Administración Tributaria?.....	75
Tabla 21	¿La compañía tiene claro la normativa de precios de transferencia?.....	76
Tabla 22	¿La compañía ha sufrido multas debido a la no presentación del reporte local?.....	77
Tabla 23	¿La compañía ha realizado ajustes producto de fiscalizaciones en materia de precios de transferencia?	78
Tabla 24	¿La aplicación de precios de transferencia ha impactado en el pago de la renta de segunda categoría?.....	79
Tabla 25	¿En los últimos años se ha realizado operaciones que generen pago de dividendos?	80
Tabla 26	¿La compañía conoce los diversos regímenes tributarios?	81
Tabla 27	¿La compañía elabora un planteamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas?	82
Tabla 28	¿Considera que la Ley del Impuesto a la Renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia?	83
Tabla 29	¿Es de su conocimiento que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto en los resultados tributarios de un periodo?	84
Tabla 30	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto General a las Ventas?	85

Tabla 31	¿La compañía ha realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la Administración Tributaria?	86
Tabla 32	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto selectivo al consumo?	87
Tabla 33	¿El impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia?	88
Tabla 34	Prueba de normalidad Hipótesis Específica 1.....	89
Tabla 35	Correlación de Principio de Plena Competencia vs. Elusión y Evasión Fiscal	90
Tabla 36	Prueba de Normalidad de Hipótesis Específica 2.....	91
Tabla 37	Correlación de Métodos de Precios de Transferencia vs. Tipos de Renta.....	92
Tabla 38	Pruebas de Normalidad de Hipótesis Específica 3.....	93
Tabla 39	Correlación de Análisis de Comparabilidad vs. Impuestos Directos	94
Tabla 40	Pruebas de normalidad Hipótesis específica 4.....	95
Tabla 41	Correlación de Documentación vs. Impuestos Indirectos.....	96
Tabla 42	Prueba de Normalidad Hipótesis General	97
Tabla 43	Correlación de Precios de transferencia vs. Situación Fiscal.....	98

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	¿Para la compañía es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?	57
Gráfico 2	¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?	58
Gráfico 3	¿La compañía aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?	59
Gráfico 4	¿La matriz española compra mercadería y posteriormente la exporta a su relacionada peruana?.....	60
Gráfico 5	¿La compañía utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la Administración tributaria?.....	61
Gráfico 6	¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la compañía?	62
Gráfico 7	¿Considera que la compañía aplica el mejor método de precios de transferencia?	63
Gráfico 8	¿La compañía cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?.....	64
Gráfico 9	¿La compañía obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?	65
Gráfico 10	¿La compañía realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?	66
Gráfico 11	¿La matriz española presta sus servicios a la compañía?	67
Gráfico 12	¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?	68
Gráfico 13	¿La compañía recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en Precios de Transferencia?	69
Gráfico 14	¿La compañía elabora los informes de precios de transferencia con su personal?.....	70
Gráfico 15	¿Con que frecuencia la compañía informa el reporte maestro a su matriz?	71

Gráfico 16	¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?	72
Gráfico 17	¿Con que frecuencia la compañía califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?.....	73
Gráfico 18	¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?.....	74
Gráfico 19	¿En los últimos años la compañía ha sido fiscalizado por la Administración Tributaria?	75
Gráfico 20	¿La compañía tiene claro la normativa de precios de transferencia?	76
Gráfico 21	¿La compañía ha sufrido multas debido a la no presentación del reporte local?	77
Gráfico 22	¿La compañía ha realizado ajustes producto de fiscalizaciones en materia de precios de transferencia?.....	78
Gráfico 23	¿La aplicación de precios de transferencia ha impactado en el pago de la renta de segunda categoría?	79
Gráfico 24	¿En los últimos años se ha realizado operaciones que generen pago de dividendos?	80
Gráfico 25	¿La compañía conoce los diversos regímenes tributarios?.....	81
Gráfico 26	¿La compañía elabora un planteamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas?.....	82
Gráfico 27	¿Considera que la Ley del Impuesto a la Renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia?.....	83
Gráfico 28	¿Es de su conocimiento que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto en los resultados tributarios de un periodo?	84
Gráfico 29	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto General a las Ventas?.....	85
Gráfico 30	¿La compañía ha realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la Administración Tributaria?	86

Gráfico 31	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto selectivo al consumo?	87
Gráfico 32	¿El impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia?.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Evasión de Impuesto por país.....	19
Figura 2	Inversiones Españolas en el Perú 1980 – 2015 (expresado en millones de dólares)	20
Figura 3	Presupuesto de Inversión Pública y Privada (2003- 2013)	21

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está orientado a las inversiones españolas en el Perú, con un enfoque al sector construcción. Se debe a que las transacciones realizadas por empresas multinacionales en ocasiones se realizan entre partes vinculadas.

El objetivo se basó en determinar si los precios de transferencia se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción, desde la experiencia de los contadores o responsables de las áreas fiscales. Para ello, se busca cotejar la hipótesis planteada, donde existe relación entre los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el Perú.

La investigación tiene enfoque mixto de tipo correlacional transversal, donde se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Como resultado final se obtuvo que los precios de transferencia no se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas, donde la correlación es directa pero de nivel bajo. Como conclusión se tiene que los profesionales no han sido fiscalizados por el tema de precios de transferencia, pero si llegaran a tener una revisión, tienen conocimiento que podría perjudicar los resultados que se encuentran en periodos cerrados donde ocurrió la transacción.

Palabras clave: Arm's Length Principle, Reporte Local, traslado de beneficios, métodos de valoración, partes vinculadas

ABSTRACT

This research work is oriented to Spanish investments in Peru, with a focus on the construction sector. This is because transactions carried out by multinational companies are sometimes carried out between related parties.

The objective was based on determining if the transfer prices are related to the tax situation of Spanish investments in the construction sector, from the experience of the accountants or those responsible for the tax areas. For this, it seeks to compare the proposed hypothesis, where there is a relationship between transfer prices and the fiscal situation of Spanish investments in Peru.

The research has a mixed cross-correlational approach, where the survey technique was used and the instrument was the questionnaire. As a final result, it was obtained that transfer prices are not related to the fiscal situation of Spanish investments, where the correlation is direct but low. In conclusion, it can be concluded that the professionals have not been audited for the issue of transfer pricing, but if they were to have a review, they are aware that it could harm the results that are in closed periods where the transaction occurred.

Keywords: Arm's Length Principle, Local Report, transfer of benefits, valuation methods, related parties

RESUMO

Este trabalho de pesquisa está orientado para os investimentos espanhóis no Peru, com foco no setor de construção. Isso ocorre porque as transações realizadas por empresas multinacionais às vezes são realizadas entre partes relacionadas.

O objetivo baseou-se em determinar se os preços de transferência estão relacionados com a situação fiscal dos investimentos espanhóis no setor da construção, a partir da experiência dos contabilistas ou dos responsáveis pelas áreas fiscais. Para isso, busca comparar a hipótese proposta, onde existe uma relação entre os preços de transferência e a situação fiscal dos investimentos espanhóis no Peru.

A pesquisa tem abordagem mista correlacional cruzada, onde foi utilizada a técnica de survey e o instrumento foi o questionário. Como resultado final, obteve-se que os preços de transferência não estão relacionados com a situação fiscal dos investimentos espanhóis, onde a correlação é direta, mas baixa. Em conclusão, pode-se concluir que os profissionais não foram auditados para a questão dos preços de transferência, mas se eles tivessem uma revisão, eles estão cientes de que isso poderia prejudicar os resultados que estão em períodos fechados onde a transação ocorreu.

Palavras-chave: Arm's Length Principle, Relatório Local, transferência de benefícios, métodos de avaliação, partes relacionadas

INTRODUCCIÓN

Debido a la globalización económica, las empresas han migrado sus operaciones desde un territorio fijo a diferentes localidades a nivel mundial. Esto ocurrió con más frecuencia en las últimas tres décadas donde se vió como afectaba la recaudación tributaria en cada Estado. Es por ello, que los tributos forman parte fundamental en esta descentralización empresarial que operan en una economía globalizada, debido a que obtienen información de otros territorios a efectos tributarios y deciden en que territorio cumplir sus obligaciones a bajo costo.

La información que se obtiene de otros territorios permite a la empresa realizar una planificación fiscal, donde, el principal objetivo es el pago de tasas reducidas de impuestos y generar así un ahorro tributario dentro de ley; siendo perjudicial para los Estados quienes no recaudan lo que realmente corresponde. Es por ello, que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante, OCDE), cuya misión es diseñar mejores políticas públicas y orientar a una distribución equitativa de la recaudación tributaria, elaboró las directrices aplicables a materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Estas directrices están diseñadas para regular las operaciones que realizan empresas que perteneces a un mismo grupo económico, evitando así que se trasladen los beneficios de un territorio a otro de baja imposición.

Son las administraciones tributarias de los Estados, las encargadas de realizar las inspecciones a las operaciones que declaran los contribuyentes. Para el caso peruano, el tratamiento de precios de transferencia que se encuentra en las directrices elaborada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico fueron incorporadas a nuestra legislación interna.

La economía peruana en las últimas décadas cuenta con índices macroeconómicos estables que hace que los inversionistas se sientan seguro de las operaciones en el Perú. Es por ello, que la presente investigación se basó en el estudio del tema de los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción.

El objetivo de la investigación ha sido determinar la relación que existe entre los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el Perú, debido a que es un tema informativo y cuenta con una característica de ajuste en periodos fiscalizados, en caso la administración tributaria no reconozca el método utilizado.

El método estadístico utilizado para el estudio es la recolección de datos mediante encuestas. Esta recolección fue a una muestra de 51 empresas, la cual nos permitió conocer con mayor detalle el grado de relación que los profesionales encuentran en nuestras variables, además de conocer cuál es la situación de las empresas encuestadas.

Los resultados de la investigación son presentados en seis capítulos. El primer capítulo, corresponde al planteamiento de la investigación, que incluye la descripción de la realidad problemática, la formulación de problema, los objetivos y las limitantes de la investigación.

El segundo capítulo, está referido al marco teórico que comprende los antecedentes del estudio, las bases científicas, el marco conceptual y la definición de términos básicos.

El tercer capítulo, describe las variables y define las hipótesis a comprobar, además se desarrolla la operacionalización de variables.

El cuarto capítulo, encontramos al diseño metodológico, el cual nos indica el tipo y diseño de investigación que se ha utilizado, el método de investigación aplicado, la población y muestra para nuestro estudio, el lugar donde hemos desarrollado la investigación, las técnicas e instrumentos a la hora de recolectar la información y el debido análisis y procesamiento de datos.

El quinto capítulo, se desarrolla los resultados de nuestra investigación que comprende en: resultados descriptivos, el comportamiento de las variables de las encuestas realizadas y los resultados inferenciales, que se utiliza para hallar la relación de las variables.

El sexto capítulo, muestra la discusión de los resultados, con el fin de poder contrastar la hipótesis y otros estudios similares, las cuales se encuentran en nuestro marco teórico.

La tesis se completa con las conclusiones, las recomendaciones, las referencias bibliográficas y los anexos.

No podemos terminar esta breve introducción sin agradecer a las personas que han contribuido de una u otra manera a la materialización de este documento, ya que, sus valiosos aportes, consejos y motivación nos ayudó a completar este riguroso camino.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este apartado se presenta una descripción de cómo se encuentran los precios de transferencia en el mundo, el papel que juega América Latina y su regulación en el Perú. De igual forma la situación actual de las inversiones españolas en el Perú, su evolución desde la década de los noventa hasta la actualidad.

1.1. Descripción de la realidad problemática

En las últimas décadas la globalización económica trajo consigo cambios importantes en la fiscalidad internacional, donde las administraciones tributarias de los diferentes Estados se encuentran en un escenario complicado cuando se tiene que aplicar los principios tributarios de residencia o territorialidad. El tratamiento tributario que se aplica en el Perú como plantea Medrano (2018) se distingue en los sujetos no domiciliados, quienes deberán tributar en el Estado peruano en base a la obtención las rentas peruanas y los sujetos domiciliados quienes deberán tributar en base a la renta mundial.

Para la aplicación y fiscalización de la normativa de precios de transferencia comenta Castilla & Bustamante (2018), permite a la administración tributaria fiscalizar, con la finalidad de verificar su realidad económica, los tipos de operaciones o transacciones; y minimizar el riesgo que puede ocasionar el mal proceder de las empresas multinacionales que encuentran en los vacíos fiscales la manera de eludir su responsabilidad tributaria.

Si bien, la globalización económica incrementó las operaciones del comercio electrónico y de igual forma la aparición de empresas multinacionales. Es necesario contar con una regulación jurídica en materia tributaria que garantice el reparto justo de la recaudación fiscal en los Estados. Las empresas multinacionales implementaron la planificación fiscal, esta debe cumplir la función de documentar y organizar la información y como indica Camacho (2013) “debe ser susceptible de soportar una fiscalización intensa bajo el concepto de omnipresencia y omnisciencia de la o las Administraciones Tributarias de relevancia en cada oportunidad.” (p. 12). Las empresas multinacionales están

expuestas a inspecciones en los Estados por parte de su ente regulador y tendrán que sustentar las operaciones que realizan hacia otro Estado.

Las empresas multinacionales aprovechan este escenario donde pueden beneficiarse de los vacíos fiscales. Esto llevó a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante, OCDE), a la elaboración de las “Directrices de Precios de Transferencias a empresas multinacionales y administraciones tributarias”.

Como dice García (2005) “la regulación tributaria de los precios de transferencia no constituye el más importante y más depurado mecanismo de que disponen las Administraciones tributarias para combatir la evasión fiscal.” (pp. 5-6) La OCDE cuenta con más mecanismos para buscar minimizar el riesgo de la evasión fiscal, pero el presente trabajo de investigación se basó solo en los precios de transferencia y se mencionó de manera resumida los otros mecanismos que existe.

La finalidad de las empresas multinacionales es la búsqueda de un ahorro tributario, utilizan la planificación fiscal para conocer la normatividad interna de los diferentes Estados y poder lograr este fin. Una manera de realizar el traslado de beneficios es por medio de la constitución de Sucursales o filiales, las cuales sirven como vehículo de inversión en el Estado donde se obtiene la fuente generadora de renta. El traslado de beneficios que realizan las empresas multinacionales es a paraísos fiscales o territorios de baja imposición, según Ordoñez (2017) “el término paraíso fiscal se utiliza de forma generalizada para referirse a aquellas jurisdicciones que ofrecen tasas impositivas bajas o nulas para quienes no residen en estos países.” (p. 2).

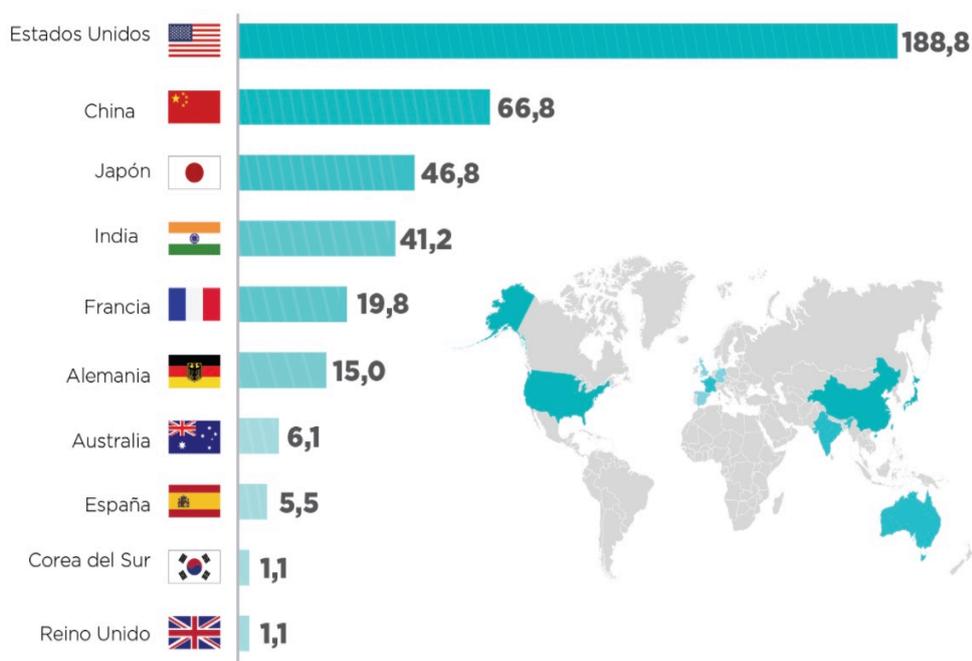
Al hablar de paraísos fiscales, se pone sobre el tapete dos términos que afectan de manera directa a la administración tributaria: la evasión y elusión fiscal; siendo el primero, que utiliza medios ilícitos que son penados por la Ley y el segundo, aquella figura jurídica que realiza el administrado para evitar se realice el hecho económico. Chávez (2014). Estos términos afectan a la economía mundial haciendo que los Estados pierdan millones de dólares debido a la elusión y evasión de impuestos. A continuación, se muestra un resumen de la cantidad de dólares que se dejan de pagar al fisco de cada país.

Figura 1

Evasión de Impuesto por país.

El coste de evasión de impuestos

Estimación de pérdidas anuales por impuestos no recaudados (en miles de mill, \$)*



*Selección de países
En dólares estadounidenses

Fuente: UNU-WIDER

statista

Fuente: Statista (2020)

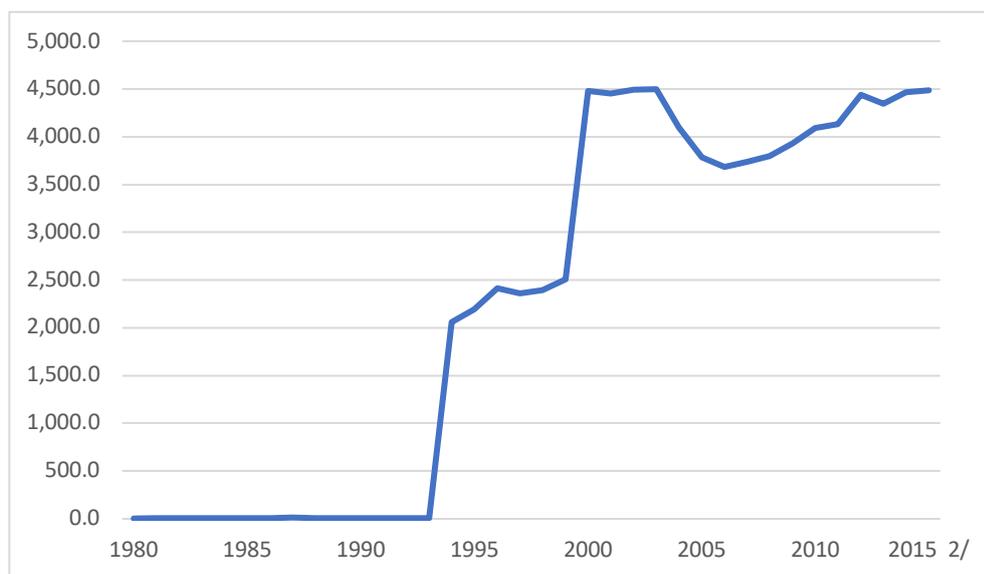
En América Latina las empresas multinacionales han visto un mercado con proyección. Es por ello que enfocaré principal atención en las empresas multinacionales españolas, las cuales con el transcurrir del tiempo han alcanzado una presencia significativa en la economía Latinoamericana.

Las multinacionales españolas para ingresar al mercado Latinoamericano utilizaron la estrategia de inversión en tres actividades económicas: Telecomunicaciones, Banca y Energía. Siendo en la segunda parte de los años noventa la mayor inversión extranjera en América Latina superó a las inversiones americanas. Toral (2000).

A consecuencia de las inversiones españolas en América Latina, el mercado peruano se vió favorecido al tener una economía estable. Es por ello, que los inversionistas españoles apostaron por incrementar sus operaciones en nuestro territorio.

Figura 2

Inversiones Españolas en el Perú 1980 – 2015 (expresado en millones de dólares)



Fuente: PROINVERSION

Como se puede observar, las inversiones españolas en el Perú tuvieron un incremento significativo en la mitad de los años noventa, similar situación de la economía de América Latina. Para un mejor estudio se consideró a las inversiones españolas del sector construcción, ya que, es un sector importante en nuestro país. Además, al ser un sector dinámico se considera que es uno de los motores de la economía peruana. Debido a que el Perú es un país emergente, necesita invertir en infraestructura con lo que se crea nuevos puestos de trabajos y brinda calidad de vida a los ciudadanos.

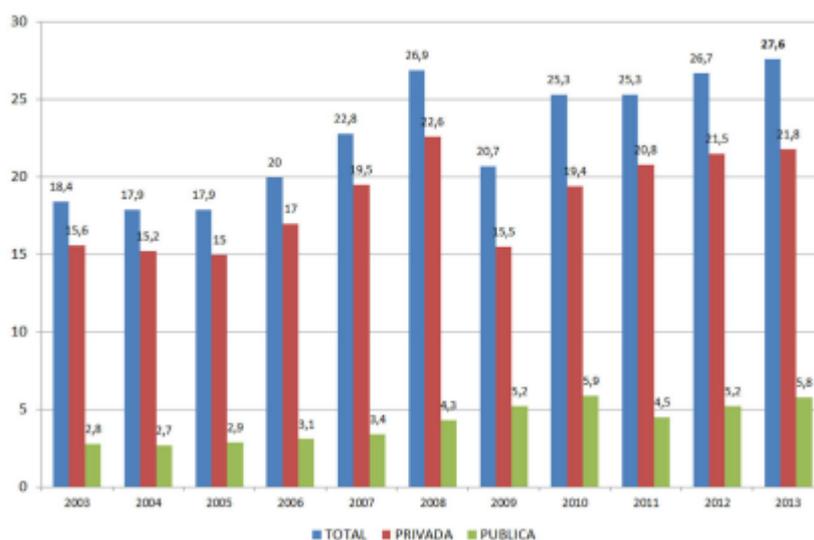
Como nos comenta Palomino et al. (2017) la inversión en el sector construcción se da de dos formas: La primera es la inversión privada, que da origen al financiamiento de proyectos de parte de los entes privados, donde podemos encontrar a las inversiones españolas y el segundo, la inversión

pública es el presupuesto que tiene Estado para ejecutar o invertir en nueva infraestructura.

A continuación, podemos ver cómo ha sido la inversión pública y privada en los años 2003 al 2013:

Figura 3

Presupuesto de Inversión Pública y Privada (2003- 2013)



Fuente: Palomino J. et al. (2017)

Con la expansión económica de las multinacionales españolas en el mercado peruano, a inicios del año 2000, se obtuvieron resultados importantes como, por ejemplo: los indicadores del crecimiento económico del país. Fue entonces que la normativa peruana introduce las reglas de precios de transferencia de manera general, siendo un tributo de periodicidad anual con inicio de vigencia desde el 01 de enero del 2001 al 31 de diciembre del 2001 mediante Ley No 27356 del 18 de octubre del año 2000, con lo que se modifica el artículo 32 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (en adelante, LIR). Las modificaciones en el Reglamento de la normativa interna se dan por Decreto Supremo No 045-2001-EF del 20 de marzo del 2001.

El Perú realizó una reforma tributaria desde el año 2001, en el gobierno del presidente Dr. Alejandro Toledo, el cual introdujo nuevas reglas en la

legislación fiscal doméstica. Como resumen de las modificaciones en materia de Precios de Transferencia se tiene:

- En el año 2003 se implementó a la legislación los requerimientos de documentación formal de Precios de Transferencia.
- En el año 2004 se implementó las infracciones y penalidades de Precios de Transferencia.
- En el año 2005 se implementó el Reglamento de Precios de Transferencia.
- En el año 2006 se implementó las Obligaciones formales que comprende las Declaraciones Juradas, Estudio y Documentación de Precios de Transferencia.

Si bien, se implementaron políticas de tratamiento en materia de precios de transferencia en el Perú, su aplicación a nivel mundial tuvo modificaciones con el transcurrir del tiempo. Por ello, se busca conocer si los profesionales que se encuentran liderando las áreas responsables conocen la aplicación de dichas normas y como se relaciona con la situación fiscal de la empresa.

Para Olivares Leal et al. (2015):

un problema respecto a la poca aplicación de los precios de transferencia debido al desconocimiento de los mismos, aun cuando es de mucha utilidad para la toma de decisiones en las empresas conocer el aspecto de precios al momento de vender sus productos y más aún si se tiene la obligación de hacerlo, esto genera además infracciones y multas fiscales que encarecen más en la empresa los costos administrativos. (pp. 2-3)

Finalmente, las empresas multinacionales españolas juegan un papel importante en el crecimiento económico del país. La situación del Perú en referencia a los precios de transferencia, norma que sigue actualizándose, tiene una dedicación especial por parte de los profesionales, quienes aplican el conocimiento actualizado para poder afrontar con éxito una revisión por parte de la administración tributaria.

Si bien, los precios de transferencia en el Perú son declaraciones de periodicidad anual y de carácter informativo, esto no exime a las empresas en tener una especial atención en este tema. Debido a que una fiscalización por

parte de la administración tributaria puede terminar en multas y pagos de mayores impuestos.

Por ello, me planteo el siguiente escenario: los contribuyentes, empresas multinacionales españolas, conocen la relación que existe en la aplicación de la norma de precios de transferencia y la situación fiscal de las empresas en las que son responsables.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera los precios de transferencia se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera el principio de plena competencia se relaciona con la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?
- ¿De qué manera los métodos de precios de transferencia se relacionan con los tipos de rentas de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?
- ¿De qué manera el análisis de comparabilidad se relaciona con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?
- ¿De qué manera la documentación se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo Principal

Determinar cómo los Precios de Transferencia se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar cómo el principio de plena competencia se relaciona con la elusión o evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Determinar cómo los Métodos de Precios de Transferencia se relacionan con los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Determinar cómo el análisis de comparabilidad se relaciona con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Determinar cómo la documentación se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

1.4. Limitantes de la investigación

Limitación teórica

El Perú, como respuesta a su comportamiento constante de crecimiento económico, busca ingresar a la OCDE. Este organismo está conformado por países que aplican políticas de buen gobierno, en donde la fiscalidad internacional juega un papel importante. La principal función de la OCDE es velar por el desarrollo económico de los países miembros e invitados. Para ello, propone normas que, si bien, no son de uso obligatorias son consideradas normas *soft law*, cuya finalidad es la de consulta, pero si muestra una metodología de buenas prácticas.

Para la presente investigación se contó con material publicado en revistas científicas, así como la Guía de Aplicación de Precios de Transferencia la cual se actualizó en el año 2017.

Limitación temporal

La investigación se enfocó en el ejercicio 2020, tomado como año de desarrollo. Así mismo, se consideró no incluir el efecto de la pandemia ocurrido en dicho periodo. La aplicación del estudio se basó en recopilar de la experiencia de los profesionales que se desempeñan en cargos de responsabilidad como afrontan el tema de precios de transferencia

Limitación espacial

El espacio escogido es el territorio nacional y el sector construcción como ámbito de aplicación siendo el ejercicio 2020 el año escogido para el análisis de la situación de la aplicación de la Norma. Se buscó diversa información depositada en las revistas indexadas de la materia, en las Directrices elaboradas por la OCDE y opiniones de expertos tanto nacionales como internacionales.

II. MARCO TEÓRICO

En este apartado se presenta las investigaciones realizadas por diversos autores relacionados al tema de precios de transferencia, así como el impactado en el transcurso de los años y su implementación en algunas normativas internas. El Perú, es un país que ha demostrado un crecimiento económico constante y es un buen mercado para la instalación de empresas multinacionales, es ahí que veremos algunos comentarios de especialistas nacionales respecto al tema en mención.

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Para Barbosa (2006) manifiesta que los precios de transferencia deben tener un carácter neutral entre el contribuyente y la Administración Tributaria, debido a que deben cuidar una posible doble imposición y proteger los intereses del Estado. Para una mejor comprensión un concepto neutro de precios de transferencia se da cuando: existe operaciones entre empresas vinculadas para la transferencia de bienes y servicios donde los precios ya son pactados entre las partes.

Así mismo, el autor menciona: “la definición de precios de transferencia pierde su carácter neutro y asume diferentes matices según la finalidad que se busque con ellos o según el sujeto que los aplique, sea la empresa o la administración tributaria.” (p. 36) En este sentido, desde el punto de vista de las empresas, quienes manifiestan que los precios de transferencia es el precio que carga una compañía a otra vinculada por la transferencia o venta de un bien o servicio. Por otro lado, el punto de vista de la administración tributaria define a los precios de transferencia como las normas que buscan evitar alguna manipulación de las bases imponibles en una referida jurisdicción fiscal.

Los precios de transferencia no es un impuesto adicional, es el cumplimiento de obligaciones formales como sustanciales, que busca dar a conocer el conjunto de medidas adoptadas por las empresas multinacionales en operaciones entre sus vinculadas. En este sentido para el autor los precios de

transferencia solo afectan al impuesto a la renta y no al impuesto sobre las ventas (en adelante, IVA).

Para Ramírez (2020) el trabajo de investigación detalla las medidas utilizadas por las autoridades venezolanas al momento de introducir en su legislación interna los conceptos de precios de transferencia, lo cual manifiesta la necesidad que el Estado tiene para ejercer el control e implementar los mecanismos necesarios para resolver los problemas que puede ocurrir ante una posible doble imposición.

Los precios de transferencia buscan el reparto justo de las rentas originadas en un Estado. Una de las finalidades de los precios de transferencia es evitar que las bases imponibles se trasladen a un Estado con baja imposición tributaria. La práctica más utilizada en Venezuela para el control de precios de transferencia está basada en la Ley de impuesto sobre la renta donde se manifiesta que el costo de los bienes o servicios tiene que cumplir el criterio del valor del mercado.

De la misma manera indica que el control fiscal en materia de precios de transferencia es una función pública la cual tiene que ser vigilante, así mismo, manifiesta que el control interno se basa de manera general y el control externo es la comprobación de los actos administrativos en sus diferentes fases.

La autora concluye que los precios de transferencia están relacionados con los paraísos fiscales, las multinacionales aprovechan los vacíos fiscales de los Estados para beneficiarse y conseguir un ahorro tributario. Con la implementación en la Ley de Impuesto sobre la renta, en donde se aplica el principio de plena competencia existe dos vías para la atención de dicho principio, la primera es que tiene que establecer una metodología por anticipado y documentar las operaciones celebradas con partes vinculadas.

Para Velásquez (2020) su investigación se centra en la planificación fiscal internacional, en donde se utilizan convenios para evitar la doble imposición teniendo como referencia la armonización de los precios de transferencia con dichos convenios. Manifiesta que “En cuanto al ajuste en los precios de transferencia se puede presentar un desequilibrio causado por las disímiles tarifas adoptadas por los Estados.” (p. 333) Así también, indica que la

administración tributaria no confía en las operaciones realizadas entre empresas vinculadas, ya que, pueden utilizar precios por debajo del mercado, como podría establecerse entre la matriz y sus subsidiarias. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; propone acciones para intentar aminorar las maniobras de las empresas multinacionales, las cuales se constituyen mediante la figura de empresas híbridas que puedan conseguir una doble no imposición y no tributar en un Estado. Como respuesta ante esta posible figura se ha ampliado el concepto de establecimiento permanente apoyado con los instrumentos multilaterales y los intercambios de información internacional, cuyo fin es evitar el desvío de rentas a jurisdicciones de baja o nula imposición.

Comenta que la imposición jurídica se realiza desde un mismo supuesto de hecho donde se deriva la obligación del tributo a una misma renta y es imponible en dos o más Estados, teniendo en cuenta el punto de conexión y la soberanía fiscal. La imposición económica se realiza cuando se tributa una misma renta en diferentes personas, por ejemplo: el impuesto a la renta se aplica a la base imponible y cuando se distribuye los beneficios a los accionistas grava el reparto de dividendos. El mismo autor nos indica:

Con referencia a la imposición directa e indirecta el autor manifiesta que: La renta constituye un terreno propicio para incentivar la inversión, en contraposición a los impuestos indirectos, como el IVA, el cual es el impuesto central de este segmento, por cierto, bien armonizado en los Estados que conforman la Unión Europea, y que constituye un gravamen de consumo que por sus características impone un rol recaudatorio a los empresarios de manera inmediata. (p. 336)

El autor concluye su investigación proponiendo que los Estados deben implementar las mismas reglas e instrumentos en los territorios, con la finalidad de garantizar un equilibrio en la distribución de la renta entre los diferentes Estados.

Para Cuadra (2020) su investigación que se basa en la realidad nicaragüense, comenta que: para evitar la evasión fiscal internacional se crearon los métodos de valoración con la finalidad de que las operaciones entre empresas vinculadas de compra y venta se realicen de manera transparente.

Por ello, se introduce en la legislación interna el concepto de precios de transferencia en el año 2012, la cual tuvo como finalidad aplicar el principio de plena competencia que es recomendado por la OCDE.

Así mismo manifiesta que: “los países en desarrollo requieren la implementación de medidas más simples o métodos alternativos” (p. 64) Para ello utilizan el sexto método de valoración de precios de transferencia donde se busca evitar que se manipule los precios pactados en las transacciones de commodities y también implementar medidas anti elusión. Este método es aplicable a las exportaciones e importaciones de commodities donde su precio es fijado en un mercado internacional la cual genera transparencia para poder determinar la base imponible. A comparación de los cinco métodos encontrar el precio libre de mercado es difícil al requerir una base de datos completa que demuestre la transacción.

El autor concluye que los métodos indicados por la OCDE, tanto los convencionales y alternativos, resultan complejos y con altos costos de implementación, siendo muy complicados de aplicar. Propone buscar el método más adecuado que logre evitar una elusión tributaria pero que se adapte a la realidad económica de la operación.

Según Ibarra (2021) nos indica que los precios de transferencia se adaptan a las legislaciones internas de cada Estado con la finalidad de adoptar los cambios según el entorno de una economía globalizada, la cual conlleva a que se observe que en la práctica ocurren problemas que se deben de tener en cuenta. El investigador hizo una revisión de la normativa mexicana en materia de precios de transferencia donde se cuestionó si las operaciones financieras en precios de transferencia son disruptivas para las actividades económicas del estado mexicano, debido a que la legislación está aplicando la misma forma estricta a empresas domiciliadas y no domiciliadas, se recuerda que las recomendaciones de la OCDE son para tratamiento de las empresas multinacionales no residentes. Dicho esto, las empresas que forman grupos económicos, en su mayoría buscan financiarse entre ellas y modifican su estructura para poder realizar estas operaciones financieras.

El investigador concluye que las operaciones financieras entre partes relacionadas deben tener los siguientes elementos:

- Un soporte contractual
- El análisis funcional
- Definición de las características del bien o servicio sujeto de la operación
- Situación económica al momento de la operación
- Definición de la estrategia empresarial.

Con ello, se busca que la legislación mexicana no utilice la misma metodología que las OCDE plantea. Esto debido a que las operaciones que deben ser tratadas con la metodología planteada son las empresas multinacionales extranjeras y no las empresas que realizan sus operaciones solo en territorio mexicano. Recomienda que toda operación financiera entre partes vinculadas esté debidamente soportada en base a los elementos descritos líneas arriba.

Para Ayala & Santiago (2020) los investigadores manifiestan que los precios de transferencia son transacciones fijadas entre personas o empresas que se realiza en el ámbito internacional. Para ello, las autoridades fiscales pueden revisar y objetar el importe de transacción que son fijadas entre empresas vinculadas, con la finalidad de minimizar el traslado de los impuestos directos a otras regiones donde las tasas fiscales son bajas o nulas.

Los investigadores al analizar su legislación doméstica encuentran que los contribuyentes en primer lugar deben utilizar el método del precio comparable no controlado, si este método no refleja la realidad económica de la transacción se procede a aplicar las guías de precios de transferencia. Esto quiere decir que en el Estado mexicano son de carácter obligatorio las guías de precios de transferencia. Con lo que, la norma *soft law* se convierte en una norma *hard law* generando una incertidumbre con relación a la base del impuesto.

La investigación concluye con: “las guías de precios de transferencia, no son derecho positivo mexicano ni internacional, sino un conjunto de reglas de conducción, las cuales se encuentran en un nivel no obligatorio.” (p. 144) Lo que conlleva a decir que en el Estado mexicano las autoridades fiscales están

facultadas para calcular los precios (ingresos) y no considerar las deducciones de transacciones entre partes vinculadas.

2.1.2. Nacionales

Para De la Vega (2000) la finalidad de los grupos económicos es maximizar el rendimiento de sus operaciones mediante la reducción de costos. Para ello, cuenta con la economía de opción que brinda el Estado peruano, esto a su vez es un problema para la administración tributaria que debe estar más atenta a las operaciones entre partes vinculadas, ya que, las empresas multinacionales pueden buscar el ahorro de costos como medio para realizar una elusión o evasión fiscal.

La implementación de los precios de transferencia en el Perú se origina mediante la publicación del artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta; la misma que facilita a la administración tributaria a ajustar el valor, únicamente para efectos tributarios, aquellas operaciones que se realizan entre partes vinculadas. Así mismo, es de gran importancia que el Perú celebre Convenios para evitar la Doble Imposición, con la finalidad de aplicar los ajustes realizados en los Estados donde se llevó a cabo la operación económica.

Para Luque (2007) en su publicación indica que los precios de transferencia que se implementaron en el Perú no solo fueron a los efectos del Impuesto a la Renta, sino también se implementó a la normativa del Impuesto General a las Ventas (en adelante, IGV), en donde su regulación ha traído dudas a los contribuyentes como a la administración tributaria. Quiere decir que, las operaciones que se realizan entre empresas vinculadas comprenden un método de valuación objetivo, ya que, las operaciones se pueden manipular con un aumento o disminución de precios.

Así mismo, el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, donde manifiesta que las normas de precios de transferencia también serán aplicadas al IGV y el autor encuentra dos interpretaciones:

Una primera, que nos lleva a sostener que tal disposición no importa una modificación a la norma de valuación de la base imponible del IGV, de manera tal que los contribuyentes deberán continuar considerando como

base imponible el precio pactado, el cual en caso resulte ser menor al valor de mercado, de oficio, deberá ser recompuesto a dicho valor por la administración. Un segundo criterio, en cambio, basado en la literalidad de la norma del IR, permitiría concluir que las disposiciones sobre valor de mercado del IR son de aplicación obligatoria para el IGV, tomando en cuenta para ello los lineamientos del método de valoración objetiva. (p. 335).

Por último, se cumple con resaltar que los ajustes que realiza los precios de transferencia en materia del impuesto a la renta también son aplicables a la Ley del IGV y la misma debería guardar relación con la realidad de dicho impuesto.

Para Villagra (2020) en su investigación, nos detalla cómo el ajuste secundario de los precios de transferencia está siendo mal aplicado en el Perú. Según los lineamientos de la OCDE, los ajustes primarios que se realizan a las operaciones entre vinculadas, pueden traer consigo un ajuste secundario, la cual no es recomendada por los lineamientos, ya que las diferencias teóricas y prácticas son de difícil aplicación.

Como se manifiesta en la OCDE el ajuste secundario se basa en la presunción; donde se tiene que demostrar cómo se puede gravar un ajuste secundario frente a una base presunta. Para el autor, existen varias formas de adoptar las operaciones secundarias, como, por ejemplo: a) de aportes presuntos a fondos propios, b) de préstamos presuntos y c) de dividendos presuntos; este último punto es el que desarrolló el autor.

En su análisis, se puede revisar que en materia de precios de transferencia a nivel Alianza del Pacífico: Chile, Colombia y México no aplican el ajuste secundario; en cambio, Perú sí aplica dicho ajuste.

El autor concluye que la aplicación de dividendos presuntos, como cualquier presunción, tiene que partir de un hecho cierto; por lo que opina, no se debería partir de un hecho presunto.

Para Gálvez (2019) en la presente investigación, el autor manifiesta que los precios de transferencia buscan evitar la evasión tributaria mediante la manipulación de precios entre empresas vinculadas. Para conocer la eficiencia

de los métodos de los precios de transferencia, revisemos el caso de las empresas mineras en el Perú quienes utilizan el: El Margen Neto Transaccional; dentro de los años 2013-2015.

La normativa peruana contempla el Margen Neto Transaccional como el método para obtener el rango Inter cuartil, que se basa en las utilidades de compañía analizando su rentabilidad para determinar de manera indirecta si los precios pactados están a valor de mercado.

Al analizar la rentabilidad y los resultados de los modelos económicos aplicados, concluye que:

Los indicadores que se utilizan para aplicar el método del Margen Neto Transaccional son adecuados para determinar el nivel de rentabilidad de las empresas mineras, y, por lo tanto, son útiles para obtener el rango Inter cuartil de precios de transferencia. (p. 70)

Además, muestra que las empresas no han cumplido, según el método aplicado, de poner sus precios a valor de mercado, pero cabe la posibilidad de que las empresas mineras muestren la documentación fehaciente de las transacciones.

Tartarini (2016) plantea que el ajuste secundario en materia de precios de transferencia en la legislación peruana tiene como concepto y finalidad evaluar y corregir el valor que las operaciones Inter compañías asignadas a sus transacciones tanto de bienes como servicios. Si bien, la administración tributaria peruana está facultada para regular transacciones económicas entre partes vinculadas; esta analiza si dicha transacción subvalúa o sobrevalúa. En el caso, de que exista diferencias en el análisis, se procede a realizar un ajuste primario, cuyo propósito es velar por los intereses del Estado.

Dicho esto, una vez realizado el ajuste primario deriva un ajuste secundario donde las operaciones no reconocidas calculadas en una base presunta pueden generar otros tributos. Es decir, el ajuste secundario se denomina a la recalificación de rentas. La OCDE clasifica a los dividendos presuntos, de aportaciones presuntas de capital o de préstamos presuntos; generados de una base presunta.

El autor concluye que las normas de precios de transferencia -según la legislación doméstica- ajustan el valor de la transacción mas no la naturaleza de la misma. Si se quiere gravar otro impuesto, este debería estar soportado con una norma sustantiva, lo que hace que, en nuestra normativa, artículo 24-A inc.) g) no alcanza para su aplicación, ya que se basa en una estimación.

2.2. Bases teóricas

En este apartado, se presenta las teorías que han sido desarrolladas por diferentes autores, donde se explica nuestras variables de estudio.

Foscale et al. (2013) enfoca el desarrollo de los precios de transferencia producto del cambio constante del mercado internacional, apoyado en la evolución de las tecnologías de la información y comunicación (en adelante, TIC), lo que trajo el crecimiento de las empresas multinacionales. El incremento de estas transacciones trae consigo un problema para las administraciones tributarias de los países, ya que se ven vulneradas en su normativa interna y tienen que afrontar posibles evasiones o elusiones fiscales.

Concerniente al precio de transferencia, los autores manifiestan que “es el precio cargado por una compañía de bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente” (p. 6), así mismo indican que el precio de transferencia “no siempre sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.” (p. 6)

Hernández & Justo (2014) define a los precios de transferencia cuando dos empresas que tienen una vinculación económica o pertenecen a mismo grupo empresarial, pactan precios por las transferencias de mercancías, servicios u otro beneficio para las partes contratantes. Para los autores, los precios de transferencia no siguen las reglas comerciales del libre mercado; dicho esto, puede ser el precio superior o inferior al valor de mercado. “Esto indica que el precio de transferencia no sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.” (p. 51).

Según la publicación en la página del Máster de Sevilla cuyo nombre es “Obligaciones Fiscales Que Toda Empresa Debe Conocer” (n.d) nos menciona que las empresas tienen una relación de gran importancia con la administración

tributaria, y esta última es la encargada de velar por el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los administrados. Se recomienda que los administradores conozcan todos los temas relacionados a sus obligaciones, ya que se puede convertir en sobre costo para las empresas.

Resulta de vital importancia que los administradores conozcan los tributos a que se encuentran expuestos y las consecuencias que trae el no cumplimiento de estos.

2.2.1. Marco Legal

Como principal fuente que regula los precios de transferencia, se tiene al Texto Único Ordenado de La Ley Del Impuesto a La Renta (en adelante, LIR) en su artículo 32-A nos presenta tres casos en la que se utilizará dicho artículo:

- 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 seis (6) ejercicios gravables.

Además, esta norma también se aplica al impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo, salvo para la determinación del saldo a favor materia de devolución o compensación.

La norma considera que las empresas son vinculadas cuando: una de ellas participa directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; así mismo cuando se utiliza personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir las transacciones realizadas.

Los ajustes que realice la Administración Tributaria o el contribuyente surten efecto para el transferente como para el adquirente, siempre que estos se encuentren domiciliados en el país. Este ajuste se imputará en el ejercicio donde fueron realizadas las operaciones con partes vinculadas o con residentes

en países o territorios de baja o nula imposición. Si el Perú cuenta con un Convenio de Doble Imposición y si a un contribuyente del otro país le han realizado un ajuste en operaciones realizadas con un domiciliado peruano, este último puede presentar su rectificatoria previa aceptación por parte de la administración tributaria peruana. La presentación de la rectificatoria no tendría multa.

Para realizar un análisis de comparabilidad, se debe verificar si las operación entre partes vinculadas son equivalentes o cumplen una de las dos condiciones: a) Que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad; o b) Que aun cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que puedan afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, dichas diferencias pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables.

Una vez se define que ambas operaciones son comparables, se debe tener en cuenta los elementos o circunstancias que reflejen la realidad económica de la transacción, se considera los siguientes elementos: a) las características de las operaciones; b) las funciones o actividades económicas; c) los términos contractuales; d) las circunstancias económicas o de mercado y e) las estrategias de negocios.

Los métodos que determinarán los precios de transferencia y que contempla la LIR, son 6 (seis) se utiliza el que se considere que describa mejor la operación realizada.

- El método del precio comparable no controlado.
- El método del precio de reventa.
- El método del costo incrementado.
- El método de la partición de utilidades.
- El método residual de partición de utilidades.
- El método del margen neto transaccional

Estos conceptos son desarrollados en los apartados siguientes, por tal motivo solo lo mencionaremos.

Para tener un mejor concepto de aplicación de la norma de precios de transferencia que se recoge en el artículo 32-A de la LIR, se cuenta con el Reglamento de La Ley del Impuesto a La Renta (en adelante, RLIR), en su artículo 108 nos detalla conceptos técnicos de aplicación de los precios de transferencia. Para una mejor comprensión, se presenta las siguientes Resoluciones del Tribunal Fiscal en materia de precios de transferencia:

Conocer los métodos que se aplican en los precios de transferencia es de vital importancia para no caer en reparos tributarios por parte de la administración tributaria. Tal como lo explica la Resolución del Tribunal Fiscal (en adelante, RTF) N° 07821-9-2018, que hace referencia al uso de la metodología aplicada por parte del contribuyente. Este último, en su Estudio Técnico de Precio de Transferencia de las operaciones de importación de mercadería, utiliza el método de precio de reventa. Manifiesta que es el mejor método de aplicación para reflejar la realidad económica del negocio. Por otra parte, la administración tributaria alega que se ha utilizado el método equivocado, siendo el método del margen neto transaccional el que refleja de manera correcta la realidad económica, ya que, se considera el gasto en marketing y publicidad que afectan al costo del producto y por ende varía el resultado operativo de la transacción.

En la LIR establece la manera de elegir el método de valoración que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación y según el artículo 32-A considera los siguientes supuestos:

- a) Mejor compatibilidad con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad, siendo que entre los criterios relevantes que pueden considerarse se encuentran entre otros:
 - Método del precio de reventa: “Compatibiliza con operaciones de distribución, comercialización o reventa de bienes que no han sufrido una alteración o modificación sustantiva o a los cuales no se les ha agregado un valor significativo”

- Método del margen neto transaccional: “Compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionada entre sí, cuando no puedan identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción. No compatibiliza con aquellas transacciones que involucre un intangible valioso.
 - b) Cuenten con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación y justificación.
 - c) Contemple el más adecuado grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones.
 - d) Requiera el menor nivel de ajuste a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.
- (p. 7)

Al aplicar estas definiciones el Tribunal Fiscal resolvió a favor de la administración tributaria, manifestando que los gastos de marketing y publicidad si afectan al precio del producto, ya que, no se ha podido demostrar lo contrario en la comparación con las empresas independientes que fueron comparadas en estas transacciones.

Es por ello que, los profesionales que participan en las operaciones de económicas entre empresas relacionadas deben conocer los métodos de valorización de precios de transferencia que tiene un gran impacto en la situación financiera de la empresa si es multada por este desconocimiento, por ende, implica un impacto negativo en su gestión administrativa.

2.3. Marco Conceptual

En los últimos años la economía mundial ha presentado una evolución en la manera de operar que es conocida como: globalización económica. Esto se debe al avance de las tecnologías de información y comunicación (en adelante, TIC), rompiendo las barreras territoriales y conectando al mundo en un único

mercado donde las transacciones se pueden realizar desde cualquier parte del mundo.

La globalización económica permitió que empresas locales busquen internacionalizar sus operaciones. Con el apoyo de las TIC las empresas buscaron posicionarse en el mercado mundial, convirtiéndose así en empresas multinacionales.

Las nuevas operaciones económicas realizadas en el contexto globalizado salieron del alcance de los conceptos tradicionales tributarios. Estos conceptos nos pueden llevar por dos caminos: Primero, por una doble imposición económica producida por el mismo hecho económico; quiere decir que se tributa en dos Estados producto de una misma operación; y segundo, no tributar en ningún Estado aprovechando de vacíos fiscales en su legislación interna.

Las empresas multinacionales aprovecharon estos vacíos fiscales para realizar la planificación fiscal de sus operaciones económicas, con la finalidad de reducir sus cargas tributarias. Esto llevo a las empresas a trasladar sus bases imponibles a territorios donde exista una baja tasa impositiva, lo cual se manifestó como una evasión o elusión fiscal.

La característica principal de las operaciones que realizaban las multinacionales son los servicios intragrupo. Se constituía matrices estratégicamente en diversos Estados donde la base imponible era menor, es aquí donde se observa las empresas constituidas en paraísos fiscales, y trasladaba los resultados de los Estados donde la base tributaria era mayor.

Producto de las operaciones intragrupo la OCDE elaboró informes en el transcurso de los años detallando los conceptos y el ámbito de aplicación en la que se encontraban dichas transacciones económicas. Es así, que en el año 1979 elaboró el Informe de Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, siendo aprobada sus Directrices por el Comité de Asuntos Fiscales el 27 de junio de 1995 y su publicación es el 13 de julio de 1995. En el transcurso del tiempo estas directrices han sufrido modificaciones debido a la realidad económica que se presenta en la actualidad.

Las directrices que emite la OCDE en base a temas de precios de transferencia en un entorno de derecho internacional tributario son normas *soft*

law que se propone como buena práctica para que un gobierno adopte su tratamiento.

La finalidad de los Estados es la recaudación de los tributos, es por ello que plantea la atracción de inversionistas a sus mercados locales como parte de la estrategia de recaudación, lo que lleva a empresas multinacionales constituir filiales en otros Estados incrementando la empleabilidad y dar mayor dinamismo a la economía local.

Para una mejor comprensión acerca del tratamiento de precios de transferencia y la situación fiscal en el Perú, se procederá a desarrollar el marco conceptual que soportan el estudio de la presente investigación.

Antes de definir nuestros conceptos, repasemos que dice El informe de Análisis Sectorial: Sector Construcción.

El sector construcción es uno de los sectores más importantes del país. El crecimiento de este sector sirve como medida del bienestar económico nacional. Posee un efecto multiplicador en tres dimensiones. En primer lugar, desde el análisis monetario, el multiplicador del sector es igual a 2.244, esto significa que, por cada dólar invertido, el efecto final sobre toda la economía será un incremento de 2.244 dólares en el Producto Bruto Interno (PBI) nacional, como resultado de la expansión del sector y los eslabonamientos de todas las industrias participantes del proceso productivo. En segundo lugar, el sector tiene una amplia capacidad para generar empleo, debido a que es intensivo en mano de obra. En ese sentido, por cada puesto de trabajo directo que se crea, se originan cuatro puestos de trabajo colaterales en la economía. El efecto multiplicador, como tercera dimensión, impacta en el comportamiento del sector, al encontrarse estrechamente ligado al desempeño de diversas industrias de las cuales se demandan los insumos para el proceso productivo. (p. 4)

2.3.1. Precios de transferencia

El principio de plena competencia

Para las empresas multinacionales que negocian entre sí, se genera un concepto estándar que mide las operaciones realizadas para su regulación tributaria. Este concepto es el principio de plena competencia que fue adoptada

por los países pertenecientes a la OCDE y cuyo uso ahora es a nivel mundial por las Administraciones Tributarias que requieran adoptarla en su normativa interna.

La finalidad de adoptar el principio de plena competencia es que las empresas multinacionales tributen de manera justa en la jurisdicción que le corresponda; y no utilizar artificios para mover sus beneficios a un país de baja o nula imposición. Si bien, las empresas multinacionales que cotizan en bolsa son propensas a utilizar estrategias para movilizar sus beneficios, con la finalidad de demostrar que son rentables y tener una mejor cotización en el mercado de valores.

A nivel internacional la declaración del principio de plena competencia se encuentra en el artículo 9 apartado 1 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, que se negocian entre países, la cual se ve aplicada tanto en los países que son miembros y los que no lo son. Con respecto al comentario de la OCDE (2017) en su artículo 9 manifiesta lo siguiente:

Las autoridades fiscales de un Estado contratante podrán, con el fin de calcular el impuesto de las empresas asociadas, rectificar la contabilidad de las empresas si, por las relaciones especiales existentes entre ellas, sus libros no reflejan los beneficios imponibles reales generados en ese Estado. Resulta evidente que, en tales supuestos, el ajuste debe autorizarse. Las disposiciones de este apartado se aplican únicamente cuando se hayan convenido o impuesto condiciones especiales entre las dos empresas. No será admisible la rectificación de la contabilidad de las empresas asociadas si las operaciones entre ellas se han producido en condiciones normales de mercado (en condiciones de plena competencia). (p.228).

Existe varias razones para los países miembros y no miembros de la OCDE adoptar el principio de plena competencia dentro de su normativa interna. La razón más importante es que el principio de plena competencia ofrece un trato fiscal para las empresas multinacionales de manera equitativo en referencia a empresas independientes, lo cual evita las ventajas o desventajas en términos

fiscales que podrían distorsionar la sana competencia empresarial, con ello un crecimiento en el comercio e inversiones transfronterizas.

En el Perú se tiene más de veinte años en nuestra legislación la aplicación de los precios de transferencia, por lo que su aplicación es de conocimiento de los profesionales de la materia. Cabe señalar que el Perú no es miembro de la OCDE, pero ha sido muy activo con respecto a sus políticas de aplicación, sobre todos en temas relacionados a la aplicación del Plan de Acción BEPS.

En nuestra legislación, se define el concepto de partes vinculadas cuando una empresa tiene participación de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra empresa; o cuando comparten el mismo directivo de manera directa o indirecta y el mismo tiene el poder de decisión.

En la legislación peruana se encuentra regulado el tema de precios de transferencia en el Artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta y en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta en el Artículo 24.

En los últimos años, la Administración Tributaria peruana ha empezado a ser más agresiva implementando auditorías en materia de precios de transferencia y capacita al personal participando de manera constante en los foros internacionales que tratan los temas de BEPS.

Metodología para la determinación de precios de transferencia

Los métodos aplicados para determinar los precios de transferencia y aplicar el principio de plena competencia se divide en dos partes: la primera se da por los métodos tradicionales basados en las operaciones y el segundo se da por los métodos basados en el resultado de las operaciones. Estos métodos son utilizados para conocer si las condiciones comerciales de negociación entre partes vinculadas son coherentes con el principio de plena competencia.

Las empresas vinculadas deben elegir un método de determinación apropiado para la operación que realicen. Para la mejor elección del método las empresas tienen que considerar su análisis funcional, la disponibilidad de información para su aplicación y el grado de comparabilidad. Esto nos lleva a decir que, no existe un único método para todas las transacciones, las empresas multinacionales deben buscar la mejor opción que refleje la realidad económica

de sus operaciones. Cabe precisar que, el principio de plena competencia no obliga a utilizar más de un método en una operación económica.

Según la división de los métodos estos pueden ser:

Los métodos tradicionales basados en las operaciones que son:

- Método del precio libre comparable
- Método de precio de reventa
- Método del coste incrementado

Los métodos basados en el resultado de las operaciones:

- Método del margen neto operacional
- Método de la distribución del resultado

Las definiciones de los métodos se realizarán en el siguiente apartado del presente capítulo.

En el caso peruano, además de los cinco métodos descritos existe un sexto métodos que se aplica el cual se considera como otros métodos y se da cuando por la naturaleza y características de las actividades y transacciones no refleje el apropiado principio de plena competencia. Es importante mencionar que las operaciones de importación y exportación de commodities se acercan al sexto método, debido a que los métodos propuestos por la OCDE no cubren dicho principio para las realidades económicas de dichas operaciones.

Análisis de comparabilidad

El análisis de comparabilidad tiene como punto de partida dos elementos: el primero es la operación vinculada, producto de una transacción pactada entre entidades relacionadas económicamente; y el segundo es la operación no vinculada que tendría una potencial comparación, pero que se desarrolla entre dos partes independientes.

El proceso de análisis de comparabilidad debe tener un método coherente en sus distintas etapas: comenzando por el análisis preliminar de las operaciones vinculadas, seguidamente la selección del método de determinación, así como la identificación de comparables y por último las conclusiones de que la operación materia de estudio cumple con el principio de plena competencia.

Según Gómez (2018) manifiesta que: “es necesario analizar en profundidad el alcance del análisis de comparabilidad en el escenario post-BEPS para poder entender cómo van a interactuar los nuevos elementos que en él se han añadido con los ordenamientos tributarios domésticos”. (p. 25).

Dicho esto, se muestra los pasos que puede seguir un análisis de comparabilidad según OCDE (2017a):

- Paso 1: Determinar los periodos incluidos en el análisis.
- Paso 2: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente
- Paso 3: Comprensión de la operación u operaciones vinculadas
- Paso 4: Revisión de los comparables internos existentes, si los hubiera.
- Paso 5: Determinación de la información disponible sobre comparables externos cuando sean necesarios.
- Paso 6: Selección del método de determinación de precios de transferencia más apropiado.
- Paso 7: Identificación de comparables potenciales
- Paso 8: Determinación y aplicación de los ajustes de comparabilidad.
- Paso 9: Interpretación y uso de los datos recabados.

Si bien, los modelos de negocios vienen evolucionando, la fiscalidad internacional en especial los precios de transferencia deben ir por el mismo sendero de evolución, lo que proyectaría a que el análisis de comparabilidad también siga mostrando sus cambios y adaptarlo a la realidad económica.

Documentación

La documentación en materia de precios de transferencia se orienta como apoyo a las administraciones tributarias, donde se busca que los contribuyentes cuenten con la información necesaria que soporte las operaciones realizadas entre empresas vinculadas.

Si bien, el contribuyente debe documentar las operaciones en el momento de su realización para escoger un mejor método de comparación; esta implementación aumenta sus costos. Para las administraciones tributarias es frecuente que la documentación presentada no proporciona un análisis completo de la transacción, y mucho menos comprueba la aplicación de la normativa fiscal.

Para la OCDE (2017a) hay tres objetivos de la documentación en precios de transferencia:

- Se debe garantizar que los contribuyentes conozcan las obligaciones que se derivan al determinar los precios entre partes vinculadas.
- Se tiene que proporcionar a la administración tributaria la información que evalúe los riesgos de la transacción.
- Se debe facilitar información que apoye a las administraciones tributarias a comprender y analizar los precios de las operaciones entre partes vinculadas.

Así, la documentación que los contribuyentes deben realizar para dar a conocer sus operaciones entre partes vinculadas a la administración tributaria, se basa en tres niveles de presentación:

Reporte Local: en este reporte se encuentra las operaciones detalladas entre partes vinculadas en un ejercicio. La información que se presenta en este reporte tiene como objetivo garantizar la posición del contribuyente respecto al análisis sus operaciones, así como demostrar que se ajusta al principio de plena competencia.

Reporte Maestro: en este reporte ofrece una visión general de las actividades de un grupo multinacional, políticas generales en precios de transferencia y su distribución de los beneficios. Su finalidad es el apoyo a que las administraciones tributarias puedan evaluar la presencia de riesgos. A comparación del reporte local, este no detalla las operaciones concretas.

Reporte País por País: este reporte muestra en resumen la distribución de la renta a nivel mundial de las empresas multinacionales. Así como las ubicaciones de las actividades y los impuestos pagados. Contiene la relación con todas las empresas que forman parte del grupo multinacional, detalla también el sector económico donde se desarrollan las empresas vinculadas. Es la finalidad del reporte realizar una evaluación global del riesgo de precios de transferencia.

2.3.2. Situación fiscal

La elusión y evasión de impuestos

En la actualidad el mundo de los negocios ha evolucionado de tal forma que, la elusión y evasión fiscal afectan drásticamente a la recaudación del Estado. El caso peruano no es ajeno a esta realidad, donde se afecta directamente a la recaudación fiscal generando un perjuicio en el desarrollo del país.

Cuando se habla de elusión y evasión fiscal se tiene a los contribuyentes, apoyados por contadores y abogados, quienes en sus respectivas ramas han implementado mecanismos con la finalidad de evitar o reducir las obligaciones tributarias. Por parte de los contadores lo llaman “contabilidad creativa” y para los abogados “planificación tributaria”. Cabe precisar, que la diferencia entre elusión y evasión tributaria es tan delgada que se puede confundir los conceptos. Moreno & Moreno (2014).

Concerniente a cada una de las situaciones, se precisa lo siguiente: En primer lugar, la elusión tributaria utiliza los mecanismos lícitos como la economía de opción, con la finalidad de pagar una menor tasa de impuestos. En segundo lugar, la evasión tributaria consiste en que el contribuyente decide no pagar el impuesto calculado y lo cual resulta sancionable por las normas tributarias.

La elusión tributaria puede adoptar una estrategias en la economía de opción, considerada como elusión lícita. Si bien, la economía de opción nos genera un ahorro fiscal dentro de Ley y se representa con la planificación fiscal.

La evasión tributaria se presenta de dos formas: la primera es de forma voluntaria, que se puede generar por un error o desconocimiento del contribuyente, la cual solo es sancionada administrativamente y de forma voluntaria o intencionada que busca el no pago de impuestos, esta forma es sancionada penalmente por fraude al Estado.

Tipos de renta en el Perú

En el Perú existe tres grupos de rentas que consolidan las operaciones de personas naturales y jurídicas. Estos grupos son: Renta de Capital, Renta empresarial y Renta de trabajo, las cuales se dividen en las siguientes categorías:

Renta de Primera Categoría, la cual se encuentra definida dentro de renta de capital como: los ingresos que se originan al arrendar, subarrendar, ceder

temporalmente bienes muebles e inmuebles, las mejoras, las cesiones gratuitas del predio, entre otros.

Rentas de Segunda Categoría, la cual se encuentra definida dentro de renta de capital como: los rendimientos que se originan por la enajenación de bienes, rendimiento de acciones, entre otros.

Rentas de Tercera Categoría, la cual se define como rentas empresariales que grava los ingresos de operaciones que obtengan las personas jurídicas; dentro de esta renta encontramos regímenes tributarios que a la fecha son: Régimen General, Régimen MYPE Tributario, Régimen Especial y el Nuevo RUS.

Rentas de Cuarta Categoría, definida por los ingresos obtenidos en un ejercicio fiscal por el desarrollo de su profesión u oficio. Aquí se puede encontrar a: directores de empresas, síndico, mandatario, entre otros.

Rentas de Quinta Categoría, la define los ingresos que obtiene la persona natural que se encuentra en estado de dependencia laboral.

Para el presente trabajo de investigación, se tomó los conceptos de renta de segunda y tercera categoría, en la que encontramos a los dividendos y el impuesto a la renta, respectivamente.

Impuestos indirectos

El impuesto forma parte del tributo, que son las obligaciones a favor del Estado, en donde el deudor tributario es el contribuyente y el acreedor tributario es la Administración Tributaria. Los tributos surgen con la finalidad de financiar las operaciones del Estado, en donde su principal rector es la capacidad contributiva, la que manifiesta que: el quién tiene mayores ingresos es el que debe aportar más, con esto dar mayor financiamiento al Estado.

Para este tipo de impuestos se puede encontrar: los impuestos directos, donde se grava directamente la riqueza o la propiedad, mediante los impuestos sobre la renta, el patrimonio, las sucesiones, el uso de vehículos, entre otras. Los impuestos indirectos que gravan directamente el consumo, para el presente trabajo de investigación me basaré en el impuesto general a las ventas, principalmente en los impuestos indirectos y se analizará el conocimiento del Impuesto Selectivo al Consumo.

2.4. Definición de términos básicos

Con la finalidad de tener una mayor claridad de los términos que se utilizan al investigar los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción, se procede a desarrollar de manera individualizada cada concepto. Se tuvo en cuenta las publicaciones que se han realizado en últimos años referente a la presente investigación.

Fiscalidad internacional

La fiscalidad internacional es una rama del derecho cuyo objetivo es el estudio de las normas internas como externas que son aplicadas cuando intervienen dos o más Estados; regula las operaciones que se realizan de manera transfronteriza. La finalidad de estas normativas es la eliminación de una doble imposición del contribuyente y dar soporte a que las operaciones económicas no caigan en una evasión o elusión fiscal.

La finalidad de la fiscalidad internacional según Delgado (2005, p.105) “apunta directamente a la utilización de las llamadas base company, aquellas compañías situadas en territorios de favorable o baja tributación, destinadas a remansar rentas sin que éstas lleguen a tributar en el Estado de residencia de su beneficiario último.”

Precios de transferencia

Son precios que se pactan entre dos empresas que cuentan con un vínculo económico, donde su principal objetivo es la transferencia de bienes, servicios o cualquier derecho. Es decir, los precios de transferencia regulan que dichas transacciones entre vinculadas se concreten a valor de mercado.

Según comenta Freyre (2003, p. 3):

La razón de ser de estos regímenes está en la protección de la base imponible, básicamente de los impuestos sobre los réditos o rentas, que buscan efectuar los fiscos del mundo, ante el posible manejo, por decirlo así, indebido, de que puede ser objeto por parte de contribuyentes vinculados entre sí, a través del valor de sus operaciones o transacciones económicas, y con el objeto de trasladar las utilidades o beneficios resultantes de las mismas, de una de las empresas de la transacción, a la

otra –ubicada en la misma o en diferente jurisdicción fiscal– en beneficio del grupo económico y con perjuicio del fisco.

Plan BEPS

Son las siglas de *Base Erosion and Profit Shifting*, en español Erosión de la base imponible y traslado de beneficios. Este término es utilizado en la fiscalidad internacional para medir las operaciones de empresas multinacionales, para que no se aprovechen de los vacíos fiscales de las normativas internas de cada Estado, donde pueden trasladar sus beneficios a Estados con baja o nula imposición.

El plan BEPS son medidas que la OCDE implementa desde el año 2013 con la finalidad de combatir la evasión o elusión fiscal de empresas que operan a nivel mundial. Así mismo, el plan BEPS está conformado por 15 acciones, donde se recogen los principales problemas de los países que conforman el G20.

La finalidad de los Estados es la recaudación justa de tributos y para Ramos (2015) “La traslación de beneficios, practicada principalmente por empresas multinacionales, genera una pérdida de recaudación en los Estados que se conoce como erosión de la base imponible.” (p. 376)

Método de precio libre comparable

Este método se determina comparando el precio de los bienes y servicios que son transferidos por una entidad a otra que tiene una vinculación económica; con otra empresa que es independiente. Esta comparación se realiza de manera interna con empresas independientes o comparables externos, es decir operaciones independientes.

Método de precio de reventa

Este método compara de la operación vinculada su margen de reventa que se ha obtenido en la transacción; y se compara con la compra y reventa que se hubiera obtenido con partes independientes.

Método del coste incrementado

Este método compara de las operaciones vinculadas el margen sobre los costes directos e indirectos incurridos dicha transacción y los compara con el margen sobre costos directos e indirectos de una operación independiente.

Método del margen neto de la operación

Este método compara de las transacciones vinculadas en el margen neto fijado sobre la base de un denominador que obtiene una empresa con el margen de una transacción no vinculada.

Método del reparto del beneficio

Este método asigna a las empresas que participan en una transacción vinculada el beneficio o pérdida que genera dicha operación y que una empresa independiente esperarían obtener en una transacción no vinculada y que sea comparable, así mismo se podría aplicar el beneficio total o residual obtenido al compensar funciones que cada parte ejerza.

Test de beneficio

Los precios de transferencia establecen ciertas condiciones para que los costos y gastos sean deducibles para efectos fiscales. Estas condiciones se recogen en el test de beneficio, donde los conceptos son evaluados, documentados y sustentados de manera adecuada que permita demostrar y calificar las características (de alto o bajo valor agregado) que el bien o servicio ha sido prestado de manera efectiva por la parte vinculada.

No domiciliados

Las personas naturales o jurídicas de origen extranjero se consideran como no domiciliado en el Perú, al momento de su ingreso o inicio de operaciones en territorio nacional. Esta situación permite tener un tratamiento diferenciado en materia tributaria, la misma es regulada por el artículo 7 de LIR y artículo 4 inciso 1 y 2 del Reglamento de la LIR.

Asistencia técnica

La asistencia técnica es la asesoría que se brinda mediante un contrato de prestación de servicios, con la finalidad de utilizar los conocimientos en materia tecnológica por medio de ejercicio de un arte o técnica. Así mismo comprende la capacitación de personas en los conocimientos expresados.

Servicios intragrupo

Los servicios intragrupo lo encontramos en las directivas de la OCDE y define a estos servicios como acciones que se llevan a cabo por los distintos

miembros de grupos multinacionales que se encuentran vinculados económicamente y prestan servicios de administración, financieras y comerciales.

Activos intangibles

Los activos intangibles se producen en base a los conocimientos, habilidades y actitudes de empresas. En el mercado hay muchos tipos de intangibles como, por ejemplo: las patentes, las marcas, los derechos de autor, los dominios web, las franquicias, entre otros; estos activos proporcionan beneficios económicos en un futuro.

Planificación fiscal

Consiste en combinar las diferentes herramientas que ayudan a las empresas a reducir su carga fiscal, para lo cual se basa en las distintas leyes tributarias que los Estados permiten al inversionista aplicar para generar rendimientos y aplicar un mínimo gasto tributario.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

Existe relación entre los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

3.1.2. Hipótesis específicas

- Existe relación entre el principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Existe relación entre los métodos de precios de transferencia y los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Existe relación entre el análisis de comparabilidad y los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.
- Existe relación entre la documentación y los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

3.2. Definición conceptual de variables

3.2.1. Precios de transferencia

En esta investigación se tomó el concepto de precios de transferencia de Hernández & Justo (2014) quienes manifiestan lo siguiente: “los precios de transferencia se utilizan para determinar los beneficios sometidos a tributación de grupos empresariales que, por su carácter internacional (transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en varios países.” (p. 52)

3.2.2. Situación fiscal

Para definir el concepto de situación fiscal, se tomó las definiciones de la Real Academia Española, donde situación se refiere a posición social económica y Fiscal se relaciona con lo relacionado al fisco que se vincula al tesoro público.

Al tener estas definiciones se puede definir a la situación fiscal como la posición del contribuyente en relación con las obligaciones tributarias que tiene que cumplir.

3.2.3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA
Precios de Transferencia	Principio de Plena Competencia	Identificar relaciones comparables	Ordinal
		Sinergia en Empresas multinacionales	Ordinal
	Métodos de Precios de Transferencia	Basado en las operaciones	Ordinal
		Basado en los resultados	Ordinal
	Análisis de Comparabilidad	Préstamos Vinculados	Ordinal
		Servicios Administrativos	Ordinal
Situación Fiscal	Documentación	Reporte Local	Ordinal
		Reporte Maestro	Ordinal
	Elusión y Evasión Fiscal	Reporte País por País	Ordinal
		Fiscalización de multinacionales	Ordinal
	Tipos de Rentas	Resoluciones de Multa	Ordinal
		Rentas de segunda categoría	Ordinal
Impuestos Directos	Rentas de tercera categoría	Ordinal	
Impuestos Indirectos	Impuesto a la Renta	Ordinal	
		Impuesto General a las Ventas	Ordinal
		Impuesto selectivo al consumo	Ordinal

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación tiene un enfoque mixto, ya que, usa recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar la teoría. Además, se utiliza cuestionarios para la recolección de datos y documentos bibliográficos para definir el contexto de tema investigado que está relacionado con los precios de transferencia, con la finalidad de contrastar la hipótesis.

El tipo de investigación es aplicada, porque tiene la finalidad de mejorar o resolver la situación de las empresas del sector construcción en materia de precios de transferencia que impacta de manera directa a las inversiones españolas en el Perú.

La investigación es de nivel descriptivo, explicativo y correlacional, ya que a través de la recolección de información se ha puesto de manifiesto el comportamiento de los fenómenos o variables bajo estudio, lo que permite alcanzar nuestros objetivos planteados, descritos, analizados y presentados en los resultados.

4.2. Método de investigación

Los métodos son procedimientos sistemáticos y estandarizados usados en la investigación, para resolver problemas específicos y cumple tareas como:

- Identificar la información que se requiere.
- Señalar las clases de procedimientos que se requiere.
- Especificar los procedimientos para conseguir la información.

Los métodos utilizados en el desarrollo de esta investigación son:

- Hipotético-inductivo
- Análisis – síntesis
- Análisis documental
- Método matemático – Estadístico

4.3. Población y muestra

La presente investigación tuvo como población las empresas del sector construcción, las cuales se encuentran registradas en el directorio de empresas españolas establecidas en el Perú; están conformadas por todas las empresas de los diferentes sectores económicos y que tienen su matriz en España. Así mismo, se ha seleccionado las empresas que pertenecen al sector construcción que suman un total de 59 empresas y constituyen la población en esta investigación.

Para definir la muestra de nuestra investigación, se ha utilizado el método probabilístico para población menor de cien mil datos.

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

Donde:

- n: Tamaño de la muestra
- p y q: La probabilidad de estar incluida o no en la muestra, se asume que tiene un valor de 0.5 cada uno.
- Z: Representa la desviación estándar de la muestra, la cual tiene una confianza del 95%
- N: Total de la población de investigación
- e: Es el error estándar de estimación, para la presente investigación se ha determinado por el 5%

Entonces se tiene:

$$n = \frac{(0.50 \times 0.50) \cdot (1.96)^2 \cdot 59}{(0.05)^2(59 - 1) + (0.50 \times 0.50)Z^2}$$

La presente investigación tomó la muestra de 51 empresas del sector construcción con matriz española, se consideró encuestar a los responsables de cada área que tengan relación con las variables de investigación; es decir, tanto en precios de transferencia como en la situación fiscal de las empresas del sector construcción.

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de la investigación se dará en las instalaciones de la Universidad Nacional del Callao y en otros establecimientos de acuerdo a donde nos lleve la investigación a desarrollar en el periodo 2021-2022 en la que se desarrolló el trabajo.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

Se utilizó la técnica de la encuesta, que se aplicó a los profesionales que se desenvuelvan en el área de contabilidad o tributación que apliquen precios de transferencia. Así mismo, se utilizó el instrumento del cuestionario, elaborado en base a Escala de Likert.

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Para procesar la información, se utilizó el software SPSS, tanto para el ingreso, análisis de datos y elaboración del análisis de correlación. Cuya presentación se realizó en tablas y gráficos.

Para la confiabilidad del instrumento se procedió a realizar la validación por intermedio del alfa de Cronbach, el cual debe encontrarse situado dentro de los parámetros siguientes: siendo el valor mínimo que se acepta para el coeficiente alfa de Cronbach de 0,70 y por debajo de ese valor se debe reestructurar el instrumento debido a que la consistencia utilizada es baja. Por otro lado, el valor máximo que se espera es de 0,90; por encima de este valor se considera que el instrumento es de confiabilidad alta.

El cuestionario que consiste en 32 preguntas mostro un alfa de Cronbach de 0,878 lo que nos muestra que el instrumento utilizado cuenta con alto grado de confiabilidad.

Por otro lado, para la prueba de validez se utilizó el criterio de dos especialistas con grado de Doctor que se desenvuelven como docentes en la Universidad Nacional del Callao (ver anexos)

V. RESULTADOS

En el presente capítulo se muestra los resultados de las encuestas realizadas y las entrevistas formuladas a profesionales en materia de precios de transferencia. Los datos han sido ordenados y analizados con el programa SPSS; a continuación, se muestran los resultados:

5.1. Resultados descriptivos

Tabla 2

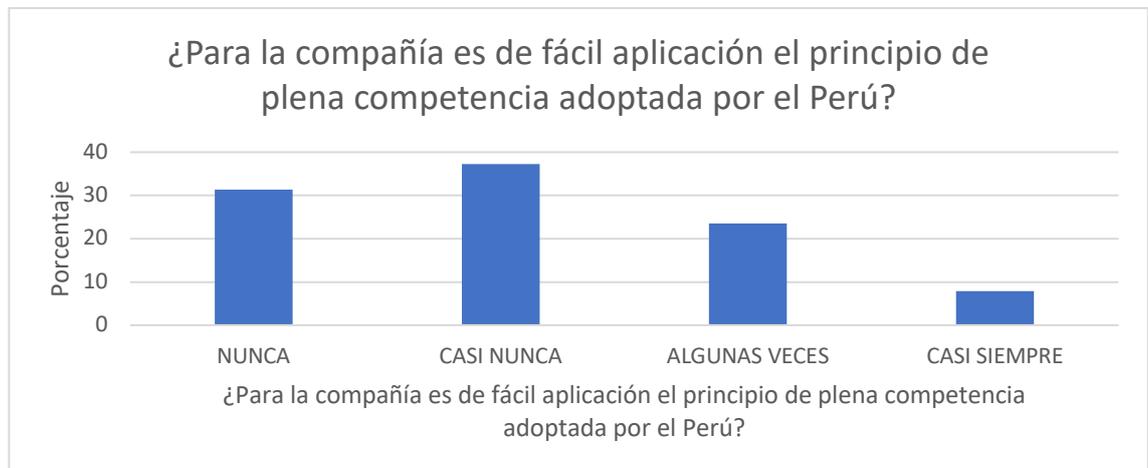
¿Para la compañía es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?

	N	%
NUNCA	16	31.40%
CASI NUNCA	19	37.30%
ALGUNAS VECES	12	23.50%
CASI SIEMPRE	4	7.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 1

¿Para la compañía es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 2 y Gráfico 1 se puede observar que los encuestados encuentran dificultad al momento de aplicar el principio de plena competencia, debido a que la administración Tributaria tiene una discrecionalidad que se encuentre a favor de la misma y no del contribuyente. Los encuestados siempre están en revisión de jurisprudencia para conocer la forma de interpretar el principio de plena competencia. La dificultad encontrada en esta pregunta representa el 31.40% de la muestra encuestada.

Tabla 3

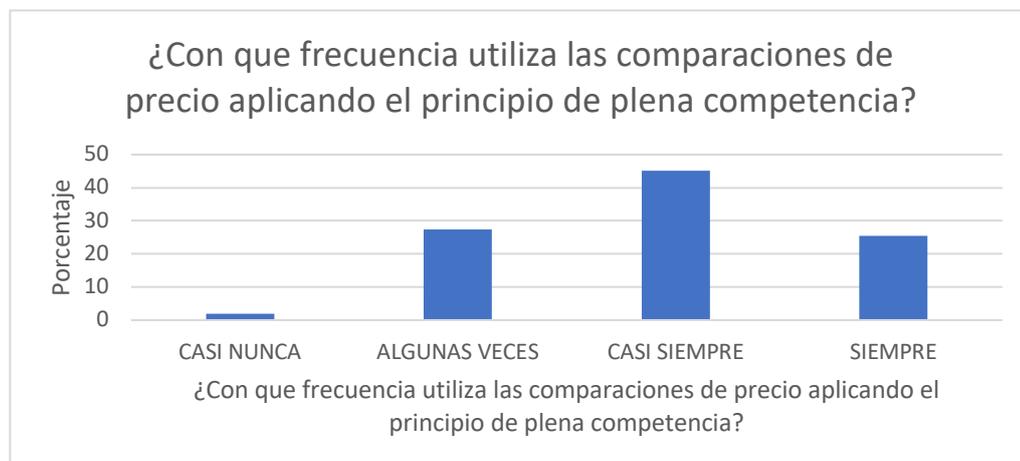
¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?

	N	%
CASI NUNCA	1	2.00%
ALGUNAS VECES	14	27.50%
CASI SIEMPRE	23	45.00%
SIEMPRE	13	25.50%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 2

¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 3 y Gráfico 2 los encuestados al no conocer la discrecionalidad de la Administración Tributaria realizan comparaciones de precios con empresas independientes. Con la finalidad, de encontrar un comparativo y dar por cumplimiento el principio de plena competencia. El 25.50% de los encuestados manifiesta que siempre realiza el comparativo con una empresa independiente.

Tabla 4

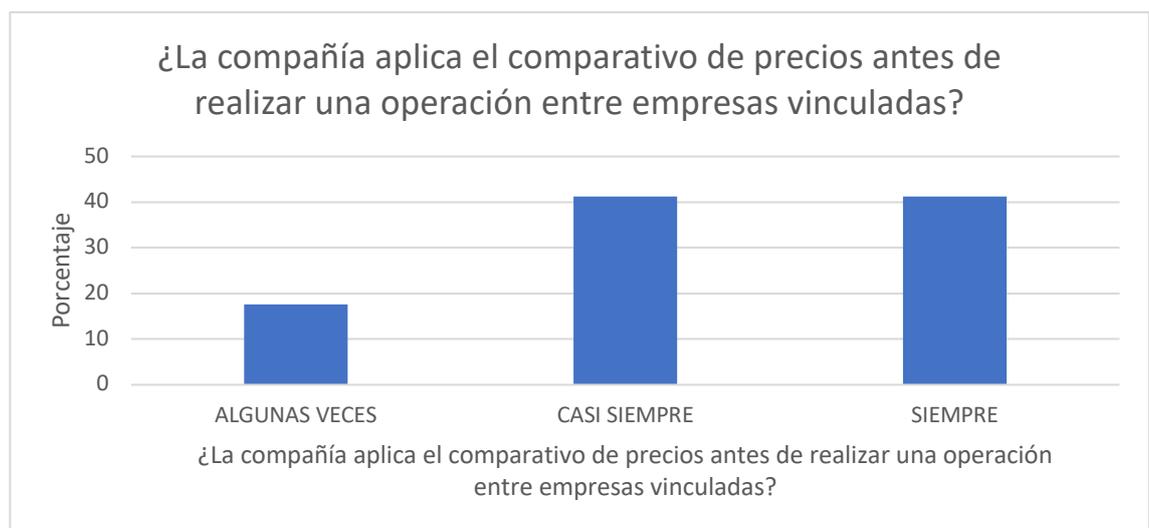
¿La compañía aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?

	N	%
ALGUNAS VECES	9	17.60%
CASI SIEMPRE	21	41.20%
SIEMPRE	21	41.20%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 3

¿La compañía aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 4 y Gráfico 3 se puede observar que el 41.20% de los encuestados siempre buscan aplicar el comparativo de precios, con la finalidad de cumplir lo indicado por la Administración Tributaria y tener sustento ante una posible revisión.

Tabla 5

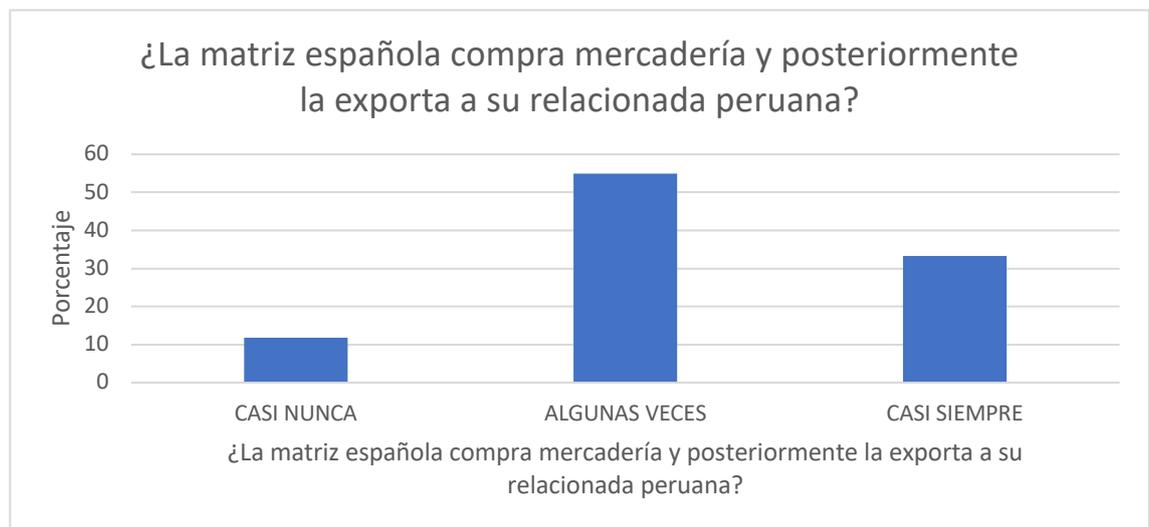
¿La matriz española compra mercadería y posteriormente la exporta a su relacionada peruana?

	N	%
CASI NUNCA	6	11.80%
ALGUNAS VECES	28	54.90%
CASI SIEMPRE	17	33.30%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 4

¿La matriz española compra mercadería y posteriormente la exporta a su relacionada peruana?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 5 y Gráfico 4 cuando la operación necesita mercadería del exterior, se utiliza a la matriz con la finalidad de obtener el mejor precio en el mercado y posteriormente la importación de dicha mercadería a territorio nacional. Este tipo de transacciones lo realiza algunas veces el 54.90% de los encuestados.

Tabla 6

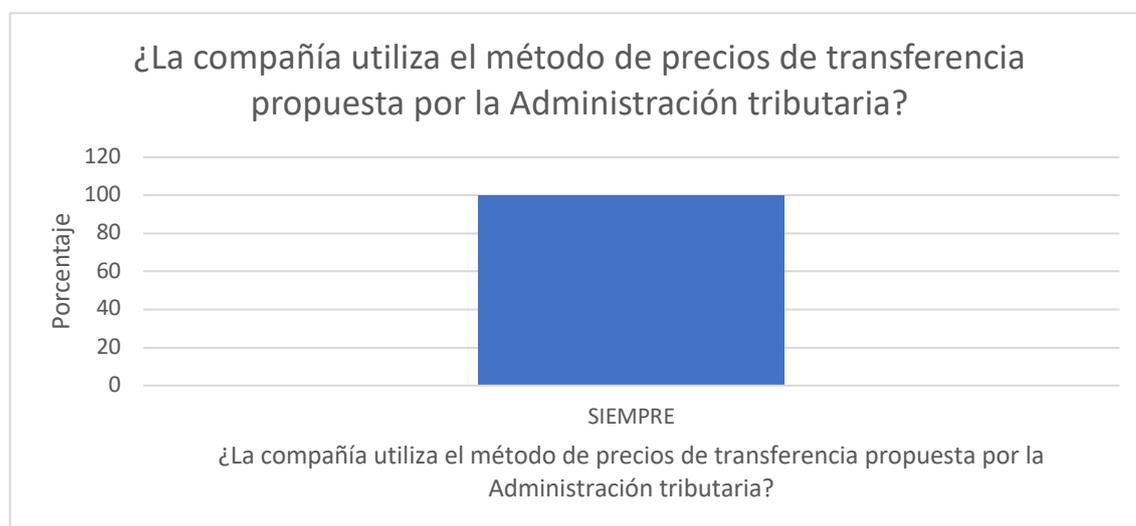
¿La compañía utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la Administración tributaria?

	N	%
SIEMPRE	51	100.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 5

¿La compañía utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la Administración Tributaria?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 6 y Gráfico 5 se puede observar que las empresas encuestadas utilizan los métodos de precios de transferencia que son propuestas por la

administración Tributaria, manifiestan que lo realizan porque es la única forma de no entrar en un proceso de revisión con la Administración. Por ello, el 100% de los encuestados cumplen con utilizar dichos métodos.

Tabla 7

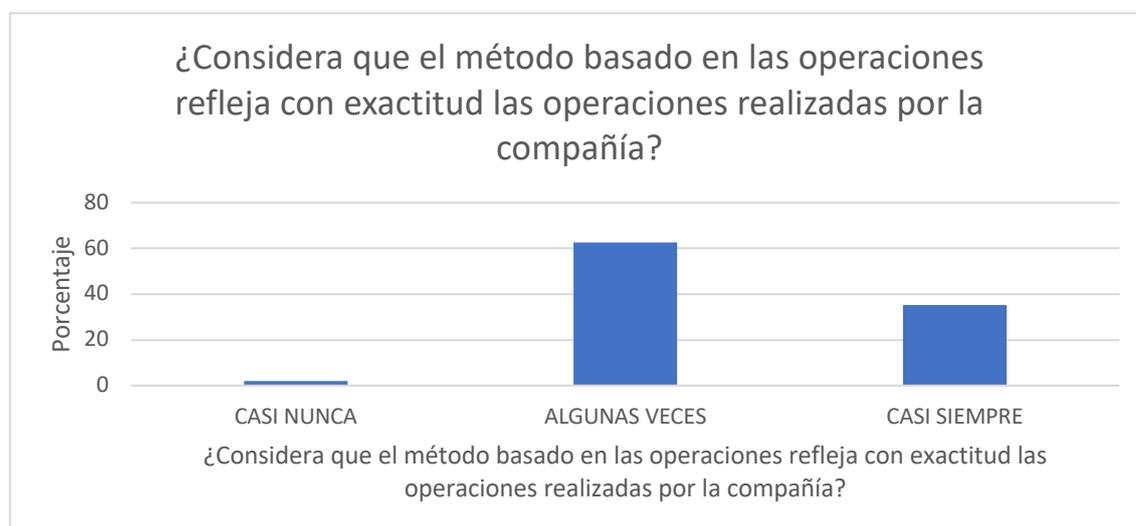
¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la compañía?

	N	%
CASI NUNCA	1	2.00%
ALGUNAS VECES	32	62.70%
CASI SIEMPRE	18	35.30%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 6

¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la compañía?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 7 y Gráfico 6 se observa que el 62.70% de los encuestados manifiestan que algunas veces los métodos que se basan en las operaciones reflejan con exactitud las operaciones de la compañía.

Tabla 8

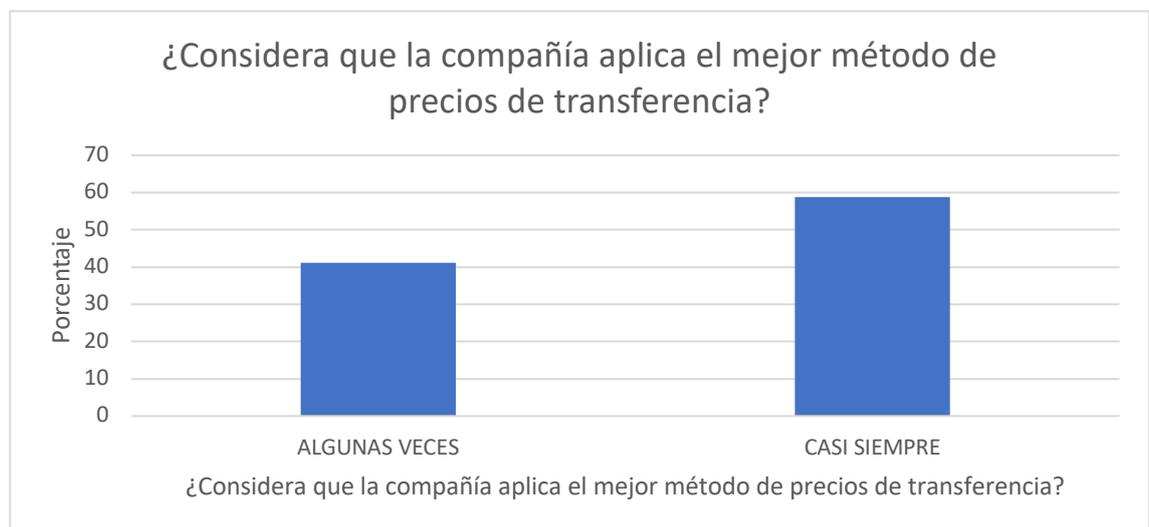
¿Considera que la compañía aplica el mejor método de precios de transferencia?

	N	%
ALGUNAS VECES	21	41.20%
CASI SIEMPRE	30	58.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 7

¿Considera que la compañía aplica el mejor método de precios de transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 8 y Gráfico 7 se puede observar que el 58.80% considera casi siempre que la compañía aplica el mejor método de valuación de precios de transferencia.

Tabla 9

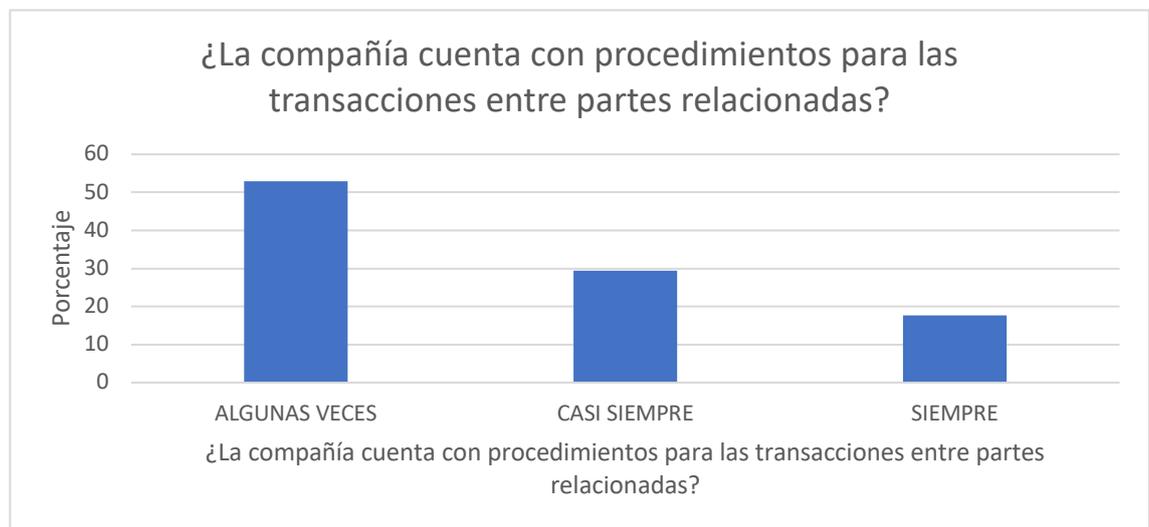
¿La compañía cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?

	N	%
ALGUNAS VECES	27	52.90%
CASI SIEMPRE	15	29.40%
SIEMPRE	9	17.70%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 8

¿La compañía cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 9 y Gráfico 8 solo el 17.70% manifiestan que siempre las adquisiciones realizadas entre partes vinculadas cuentan con algún procedimiento. Esto se debe a que siguen los procesos como cualquier otro proveedor, siguen los procedimientos estandarizados y no un proceso por proveedor.

Tabla 10

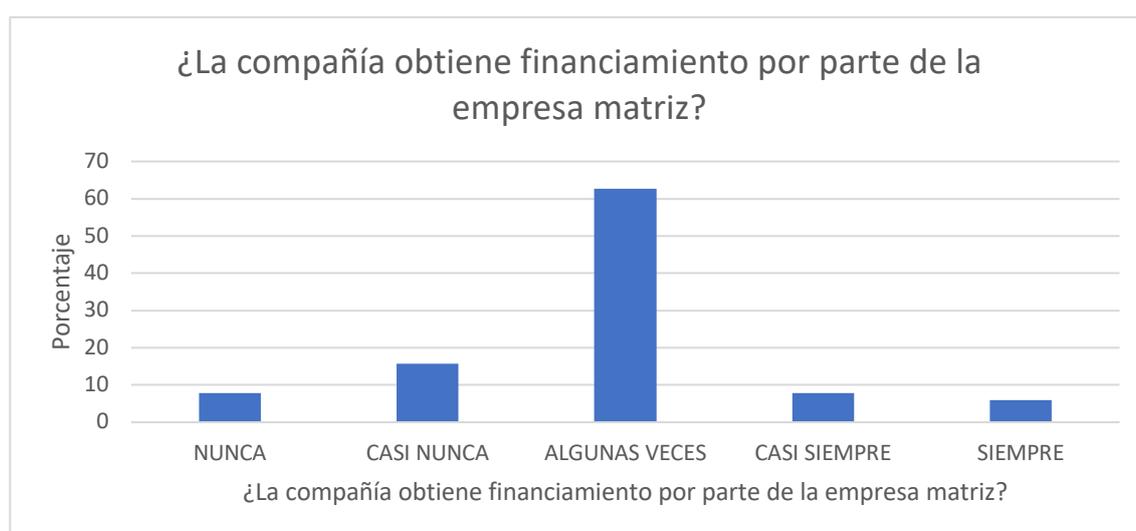
¿La compañía obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?

	N	%
NUNCA	4	7.80%
CASI NUNCA	8	15.70%
ALGUNAS VECES	32	62.70%
CASI SIEMPRE	4	7.80%
SIEMPRE	3	6.00%
	51	100%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 9

¿La compañía obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 10 y Gráfico 9 el 62.70% de las empresas con matriz española ubicadas en territorio peruano, obtienen financiamiento de su matriz española.

Tabla 11

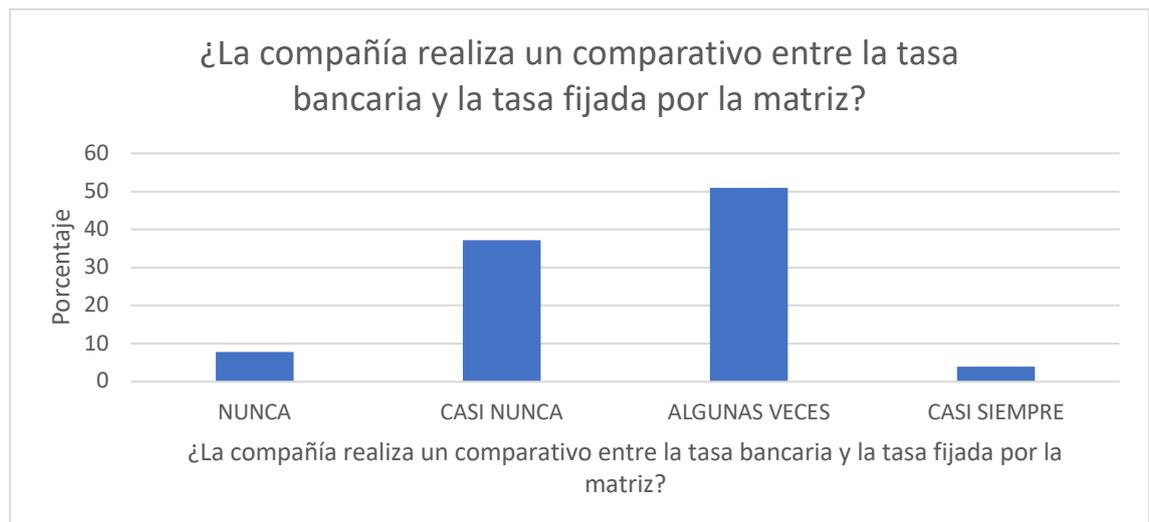
¿La compañía realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?

	N	%
NUNCA	4	7.80%
CASI NUNCA	19	37.30%
ALGUNAS VECES	26	51.00%
CASI SIEMPRE	2	3.90%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 10

¿La compañía realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 11 y Gráfico 10, el 51% de los encuestados manifiesta que algunas veces realizan el comparativo de tasas bancarias y la tasa que fija la matriz.

Tabla 12

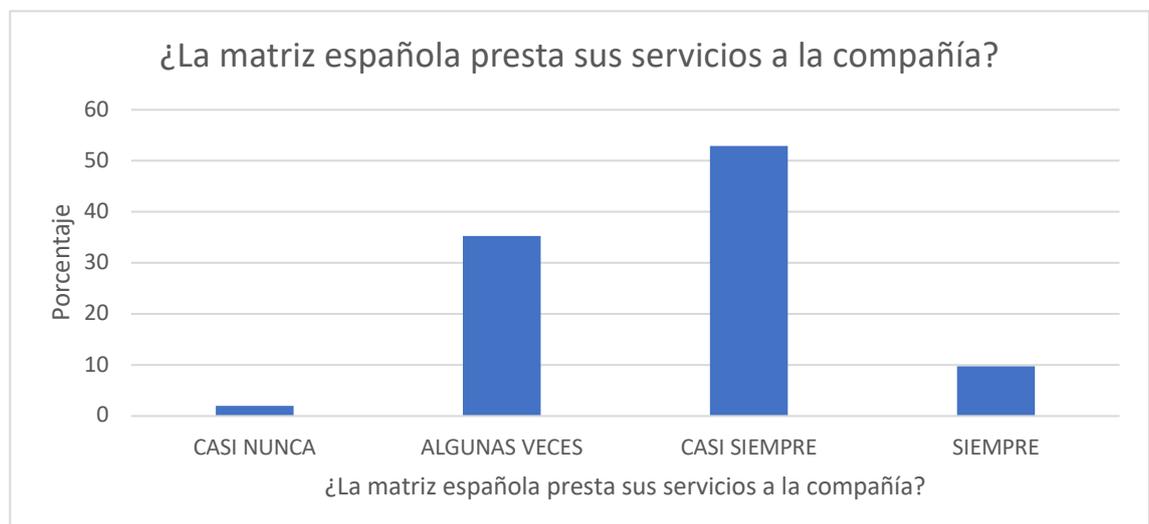
¿La matriz española presta sus servicios a la compañía?

	N	%
CASI NUNCA	1	2.00%
ALGUNAS VECES	18	35.30%
CASI SIEMPRE	27	52.90%
SIEMPRE	5	9.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 11

¿La matriz española presta sus servicios a la compañía?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 12 y Gráfico 11 el 9.8% de los entrevistados manifiestan que la matriz española siempre presta servicios a las sucursales peruanas, estos servicios pueden ser de software, soporte técnico, entre otros.

Tabla 13

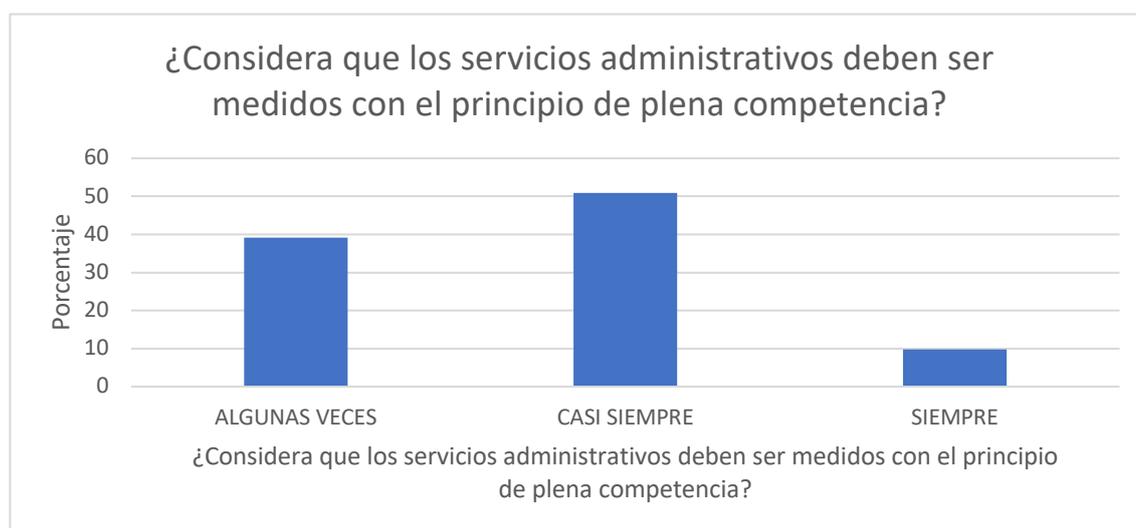
¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?

	N	%
ALGUNAS VECES	20	39.20%
CASI SIEMPRE	26	51.00%
SIEMPRE	5	9.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 12

¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 13 y Gráfico 12 el 9.8% de los encuestados manifiestan que los servicios administrativos siempre deben de ser medidos con el principio de plana competencia.

Tabla 14

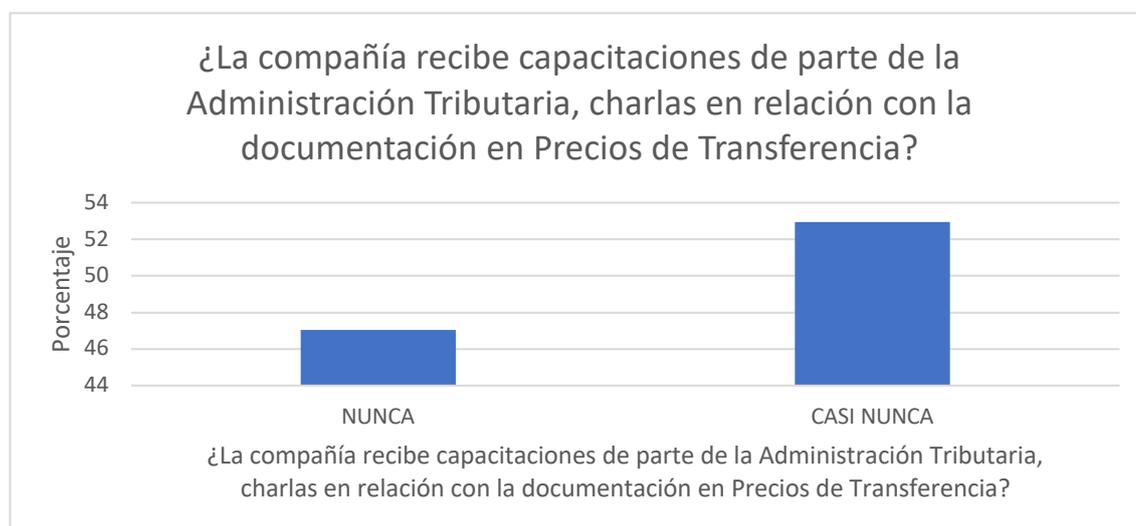
¿La compañía recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en Precios de Transferencia?

	N	%
NUNCA	24	47.10%
CASI NUNCA	27	52.90%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 13

¿La compañía recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en Precios de Transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 14 y Gráfico 13 muestra que el 52.90% de los encuestados manifiestan que casi nunca reciben capacitaciones en relación a precios de transferencia por parte de la administración tributaria.

Tabla 15

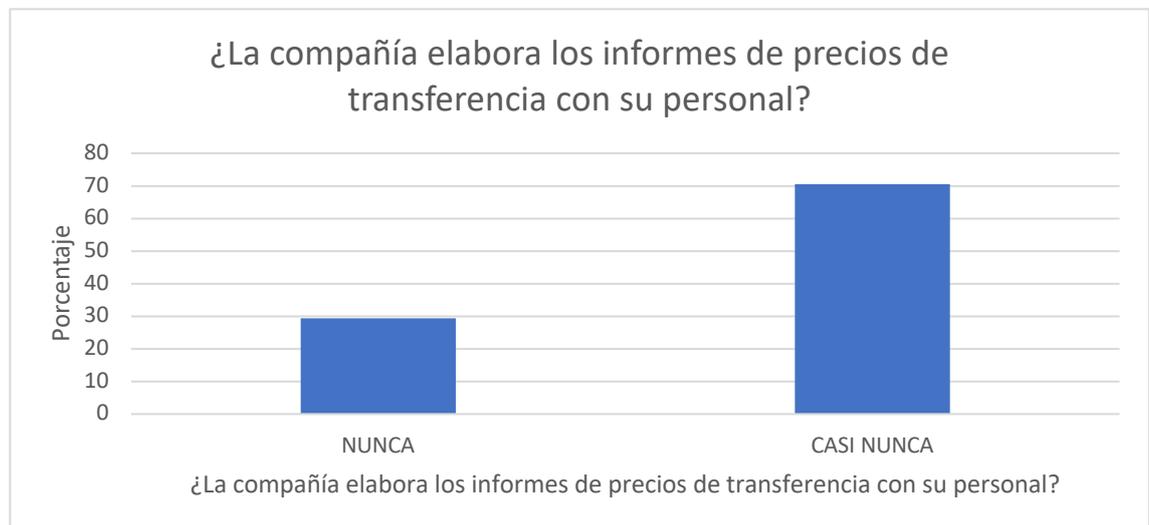
¿La compañía elabora los informes de precios de transferencia con su personal?

	N	%
NUNCA	15	29.40%
CASI NUNCA	36	70.60%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 14

¿La compañía elabora los informes de precios de transferencia con su personal?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 15 y Gráfico 14 muestra que el 70.60% de los encuestados manifiestan que la compañía casi nunca elabora los informes de precios de transferencia con su personal

Tabla 16

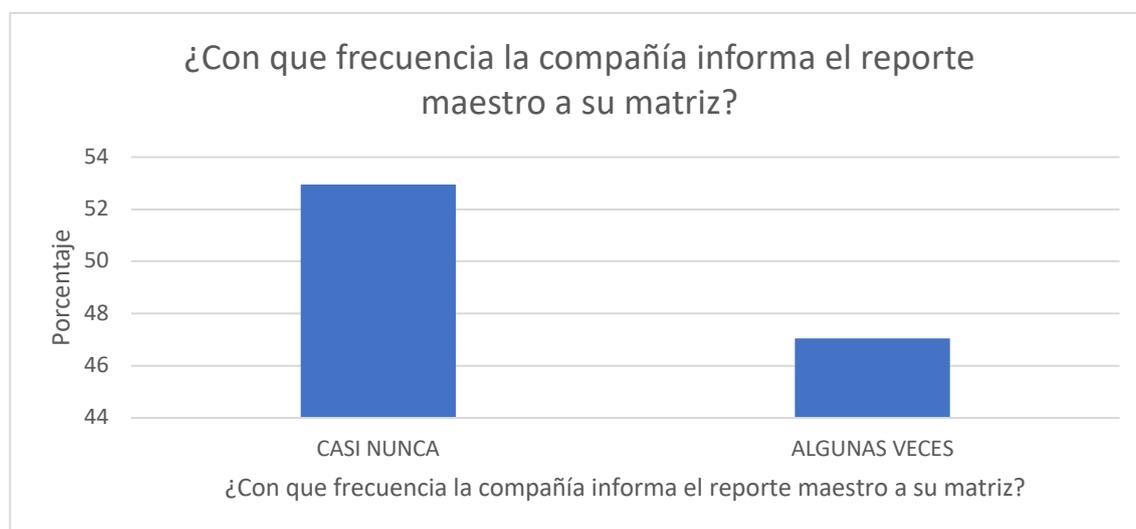
¿Con que frecuencia la compañía informa el reporte maestro a su matriz?

	N	%
CASI NUNCA	27	52.90%
ALGUNAS VECES	24	47.10%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 15

¿Con que frecuencia la compañía informa el reporte maestro a su matriz?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 16 y Gráfico 15, se observa que las compañías peruanas el 47.10% no informa a la matriz para elaborar el reporte maestro. Esto se debe a que no pasa el importe mínimo de transacción.

Tabla 17

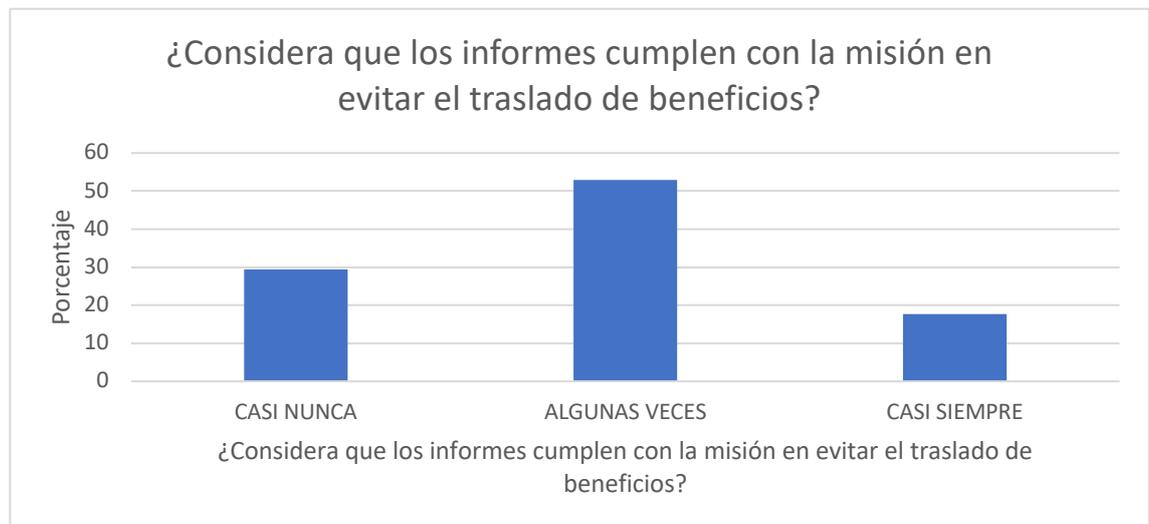
¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?

	N	%
CASI NUNCA	15	29.50%
ALGUNAS VECES	27	52.90%
CASI SIEMPRE	9	17.60%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 16

¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 17 y Gráfico 16 se observa que el 53% de los encuestados manifiesta que el informe cumple, en algunas oportunidades, evitar el traslado de los beneficios obtenidos por las empresas peruanas.

Tabla 18

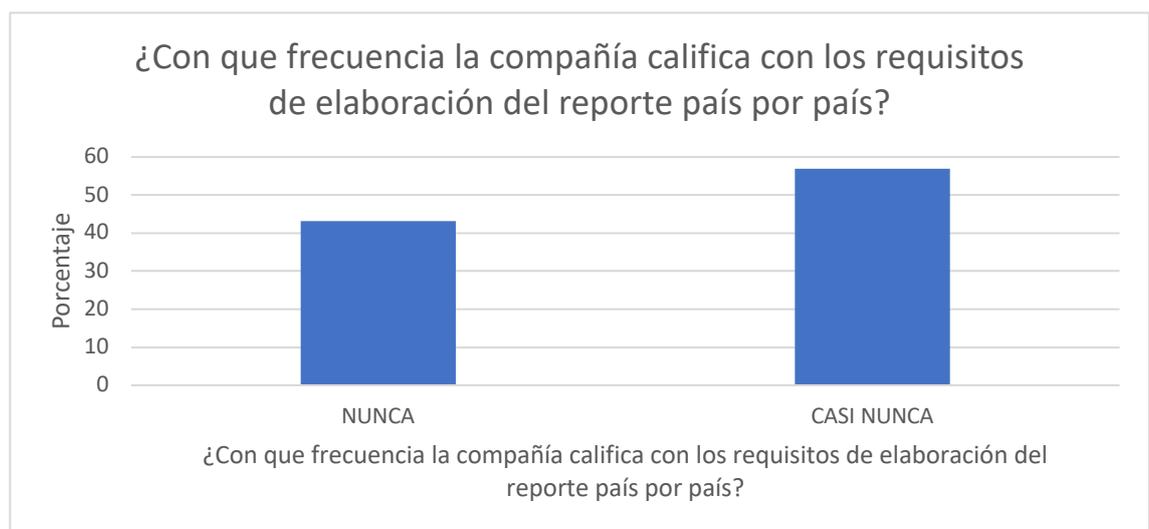
¿Con que frecuencia la compañía califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?

	N	%
NUNCA	22	43.10%
CASI NUNCA	29	56.90%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 17

¿Con que frecuencia la compañía califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 18 y Gráfico 17 muestra que el 56.90% de los encuestados manifiestan que la compañía peruana casi nunca califica para presentar el informe país por país.

Tabla 19

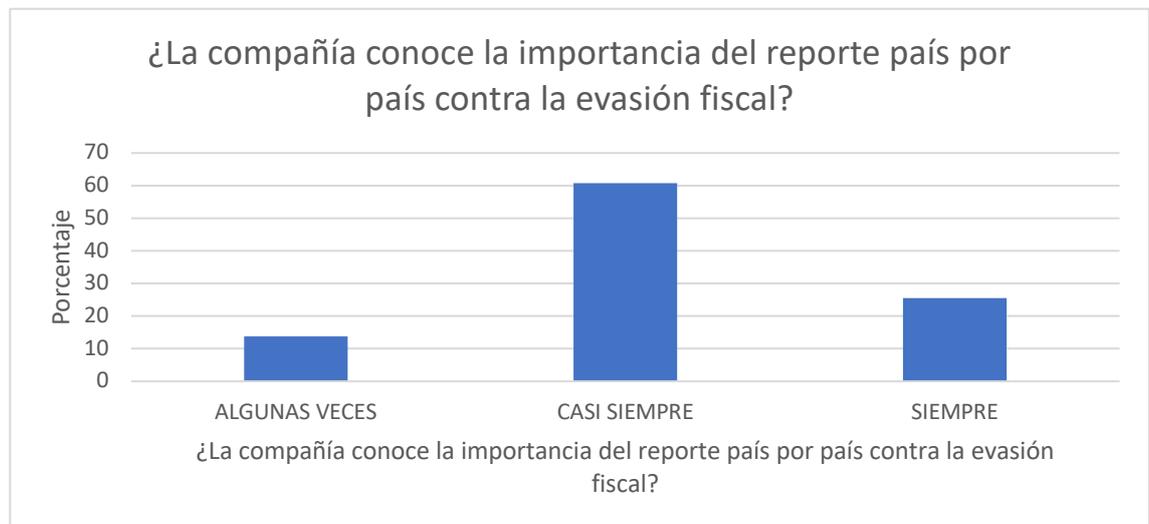
¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?

	N	%
ALGUNAS VECES	7	13.70%
CASI SIEMPRE	31	60.80%
SIEMPRE	13	25.50%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 18

¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 19 y Gráfico 18 muestra que el 13.70% de los encuestado manifiestan que la compañía algunas veces conoce la importancia del reporte país por país, para frenar la evasión fiscal.

Tabla 20

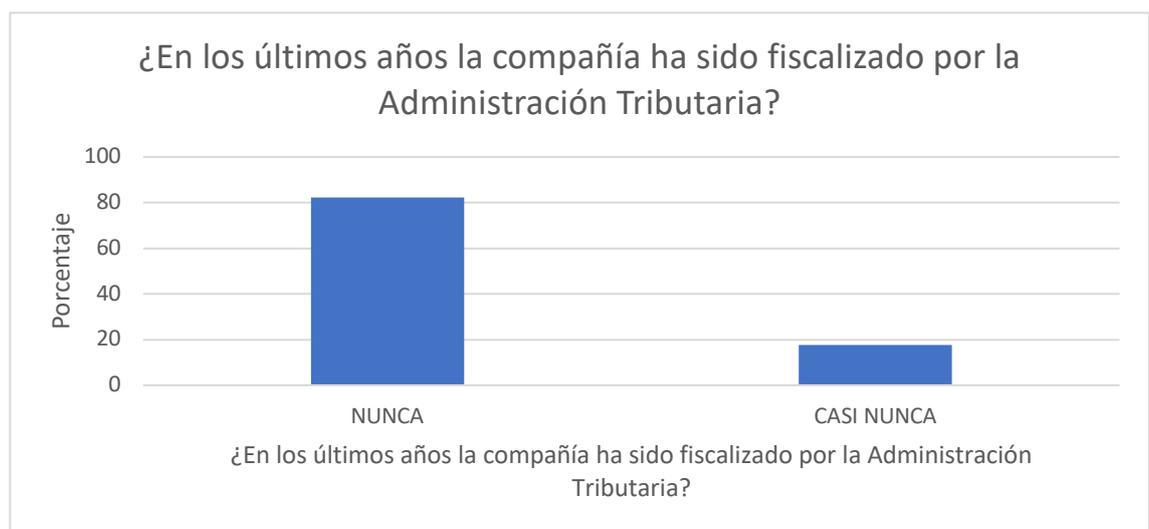
¿En los últimos años la compañía ha sido fiscalizado por la Administración Tributaria?

	N	%
NUNCA	42	82.40%
CASI NUNCA	9	17.60%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 19

¿En los últimos años la compañía ha sido fiscalizado por la Administración Tributaria?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 20 y Gráfico 19 muestra que el 17.60% de los encuestados no han sido fiscalizado por la administración en temas de precios de transferencia.

Tabla 21

¿La compañía tiene claro la normativa de precios de transferencia?

	N	%
CASI NUNCA	2	3.90%
ALGUNAS VECES	33	64.70%
CASI SIEMPRE	16	31.40%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 20

¿La compañía tiene claro la normativa de precios de transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 21 y Gráfico 20 manifiesta que el 3.90% de los encuestados tiene algún conocimiento sobre las normativas de precios de transferencia.

Tabla 22

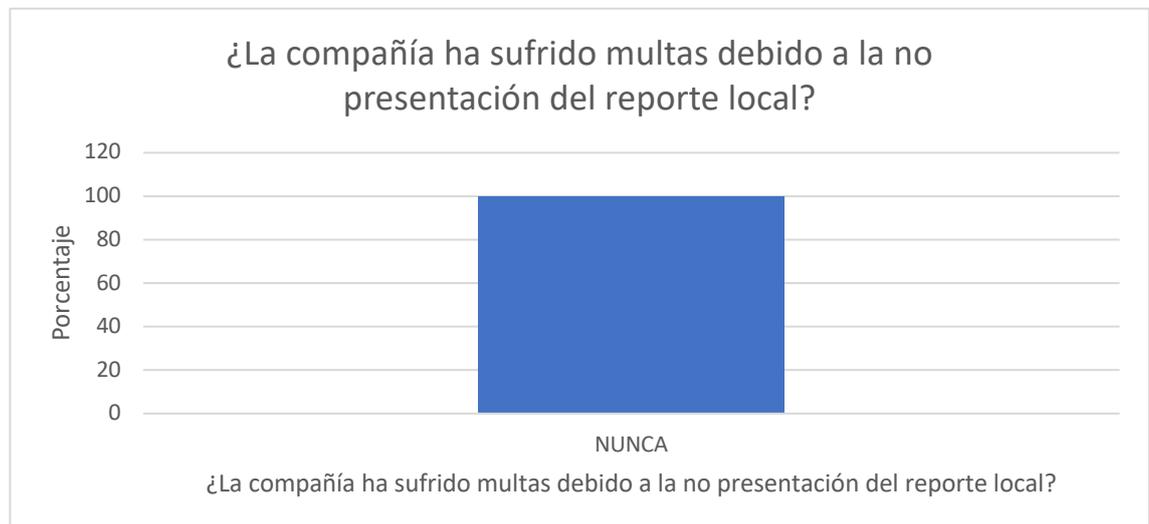
¿La compañía ha sufrido multas debido a la no presentación del reporte local?

	N	%
NUNCA	51	100.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 21

¿La compañía ha sufrido multas debido a la no presentación del reporte local?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 22 y Gráfico 21 manifiesta que el 100% de los encuestados indica que la compañía ha sufrido multas por el cumplimiento formal de presentar el informe de precios de transferencia no han tenido multa.

Tabla 23

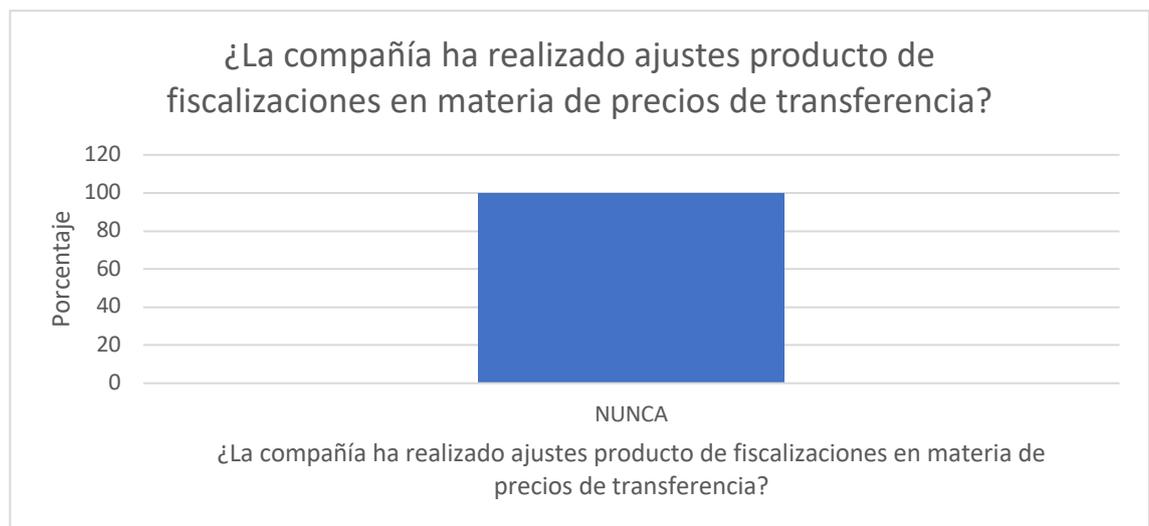
¿La compañía ha realizado ajustes producto de fiscalizaciones en materia de precios de transferencia?

	N	%
NUNCA	51	100.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 22

¿La compañía ha realizado ajustes producto de fiscalizaciones en materia de precios de transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 23 y Gráfico 22 encuentran que el 100% los encuestados manifiestan que no han realizado ajustes de precios de transferencia, se debe a que no han sido fiscalizados.

Tabla 24

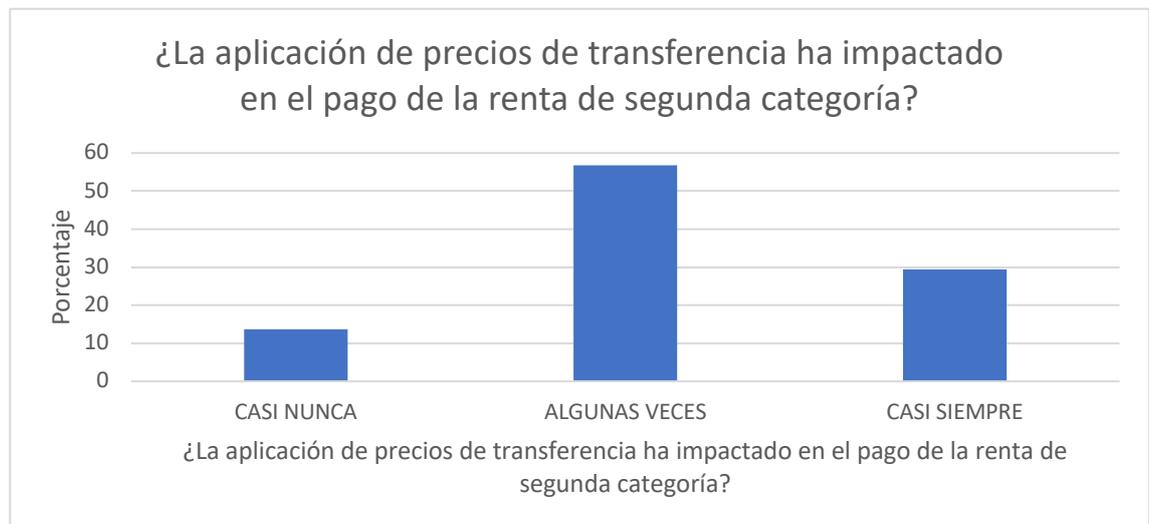
¿La aplicación de precios de transferencia ha impactado en el pago de la renta de segunda categoría?

	N	%
CASI NUNCA	7	13.70%
ALGUNAS VECES	29	56.90%
CASI SIEMPRE	15	29.40%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 23

¿La aplicación de precios de transferencia ha impactado en el pago de la renta de segunda categoría?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 24 y Gráfico 23 muestra que el 29.40% de los encuestados manifiestan que la aplicación de los precios de transferencia casi siempre ha impactado a renta de segunda.

Tabla 25

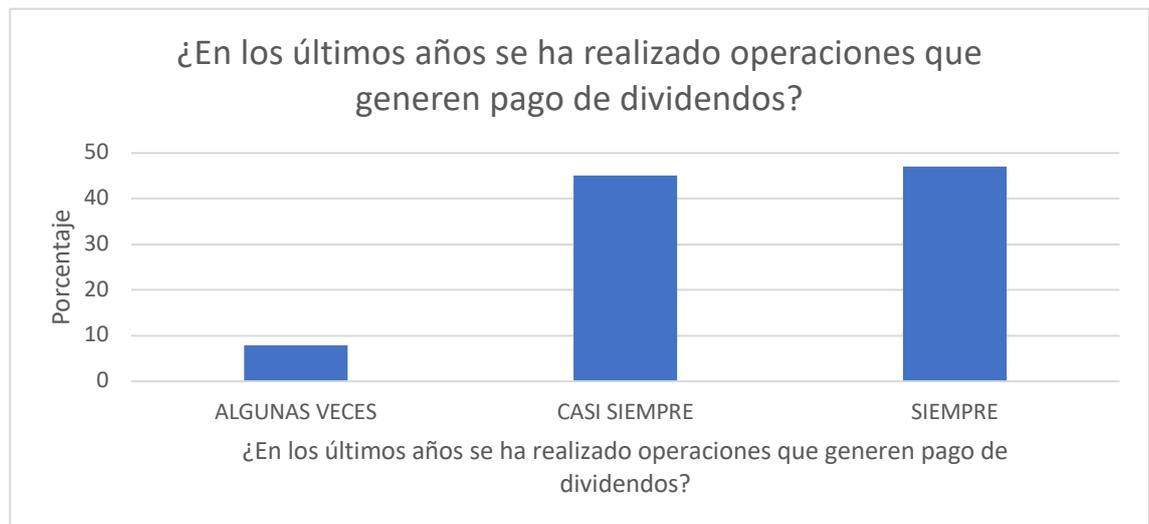
¿En los últimos años se ha realizado operaciones que generen pago de dividendos?

	N	%
ALGUNAS VECES	4	7.80%
CASI SIEMPRE	23	45.10%
SIEMPRE	24	47.10%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 24

¿En los últimos años se ha realizado operaciones que generen pago de dividendos?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 25 y Gráfico 24 muestra que el 47.10% de los encuestados manifiestan que en los últimos años siempre se han realizados operaciones que generen dividendos.

Tabla 26

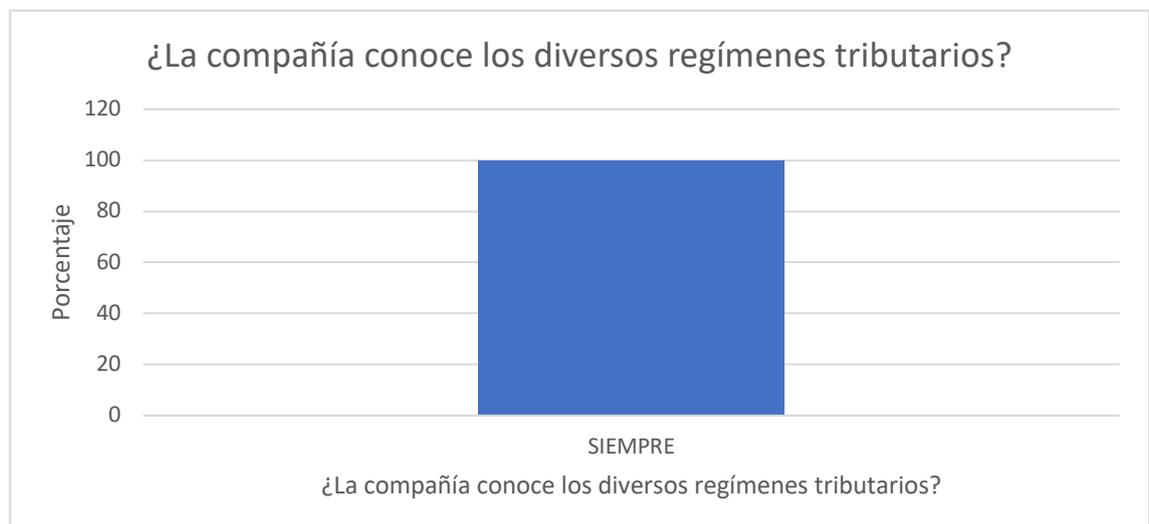
¿La compañía conoce los diversos regímenes tributarios?

	N	%
SIEMPRE	51	100.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 25

¿La compañía conoce los diversos regímenes tributarios?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 26 y Gráfico 25 muestra que el 100% de los encuestados manifiestan que la compañía conoce los diversos regímenes tributarios.

Tabla 27

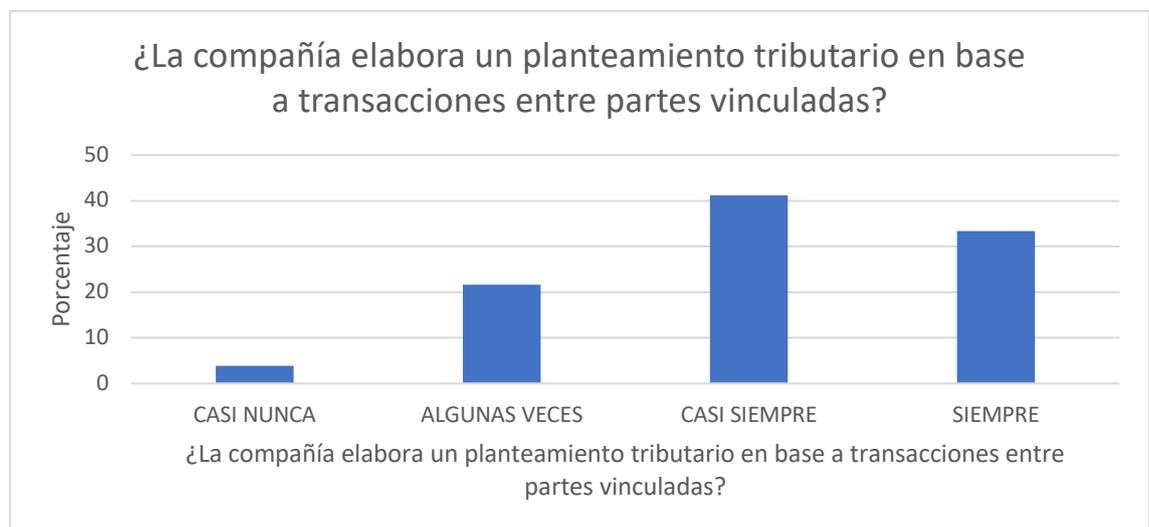
¿La compañía elabora un planteamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas?

	N	%
CASI NUNCA	2	3.90%
ALGUNAS VECES	11	21.60%
CASI SIEMPRE	21	41.20%
SIEMPRE	17	33.30%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 26

¿La compañía elabora un planteamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 27 y Gráfico 26 muestra que 33.30% de los encuestados manifiestan que siempre la compañía elabora un planeamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas.

Tabla 28

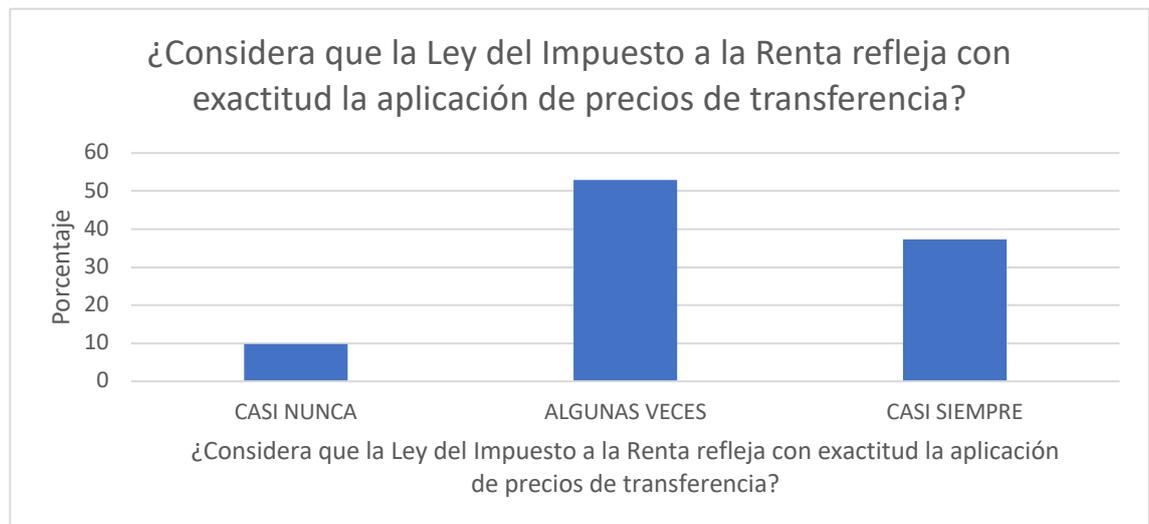
¿Considera que la Ley del Impuesto a la Renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia?

	N	%
CASI NUNCA	5	9.80%
ALGUNAS VECES	27	52.90%
CASI SIEMPRE	19	37.30%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 27

¿Considera que la Ley del Impuesto a la Renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 28 y Gráfico 27 muestra que el 52.90% de los encuestados manifiestan que algunas veces la ley del impuesto a la renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia.

Tabla 29

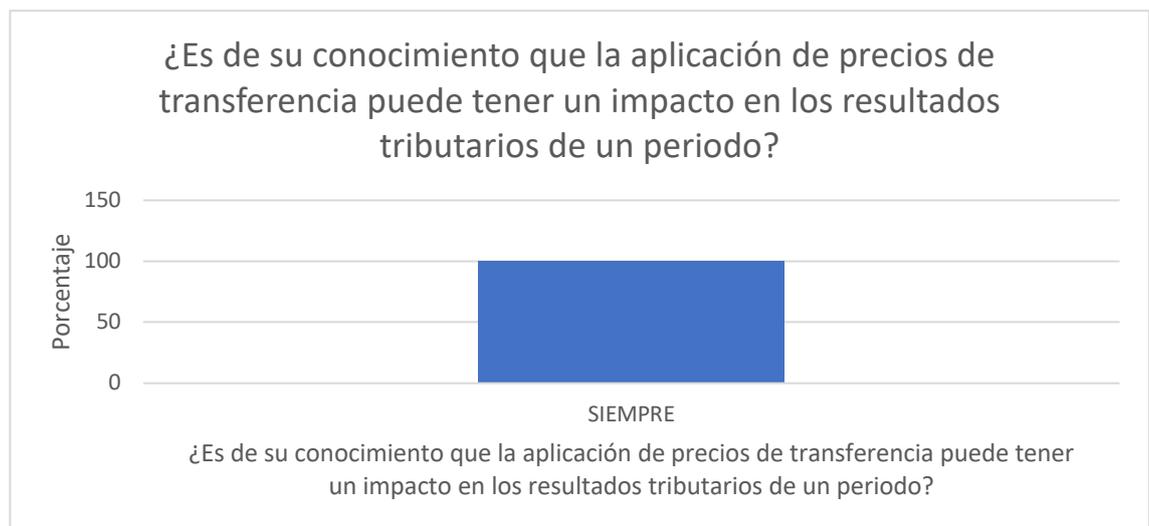
¿Es de su conocimiento que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto en los resultados tributarios de un periodo?

	N	%
SIEMPRE	51	100.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 28

¿Es de su conocimiento que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto en los resultados tributarios de un periodo?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 29 y Gráfico 28 muestra que el 100% de los encuestados tienen el conocimiento que si los precios de transferencia tienen ajustes en su revisión este puede perjudicar el resultado del periodo donde se realizó la transacción.

Tabla 30

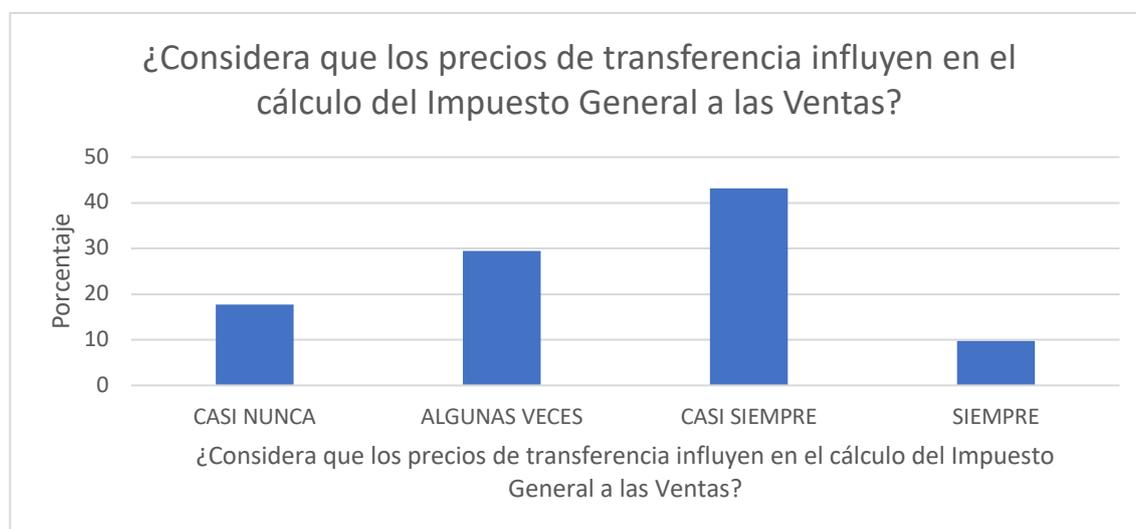
¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto General a las Ventas?

	N	%
CASI NUNCA	9	17.70%
ALGUNAS VECES	15	29.40%
CASI SIEMPRE	22	43.10%
SIEMPRE	5	9.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 29

¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto General a las Ventas?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 30 y Gráfico 29 muestra que 9.80% de los encuestados manifiestan que los precios de transferencia siempre influyen en el impuesto general a las ventas.

Tabla 31

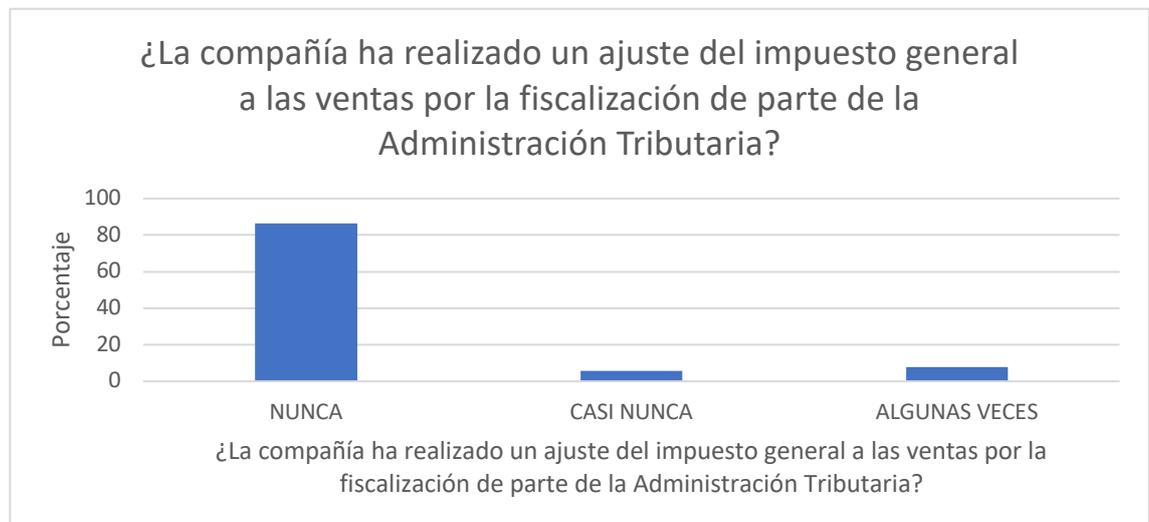
¿La compañía ha realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la Administración Tributaria?

	N	%
NUNCA	44	86.30%
CASI NUNCA	3	5.90%
ALGUNAS VECES	4	7.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 30

¿La compañía ha realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la Administración Tributaria?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 31 y Gráfico 30 muestra que el 86.30% de los encuestados manifiestan nunca han realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la administración tributaria.

Tabla 32

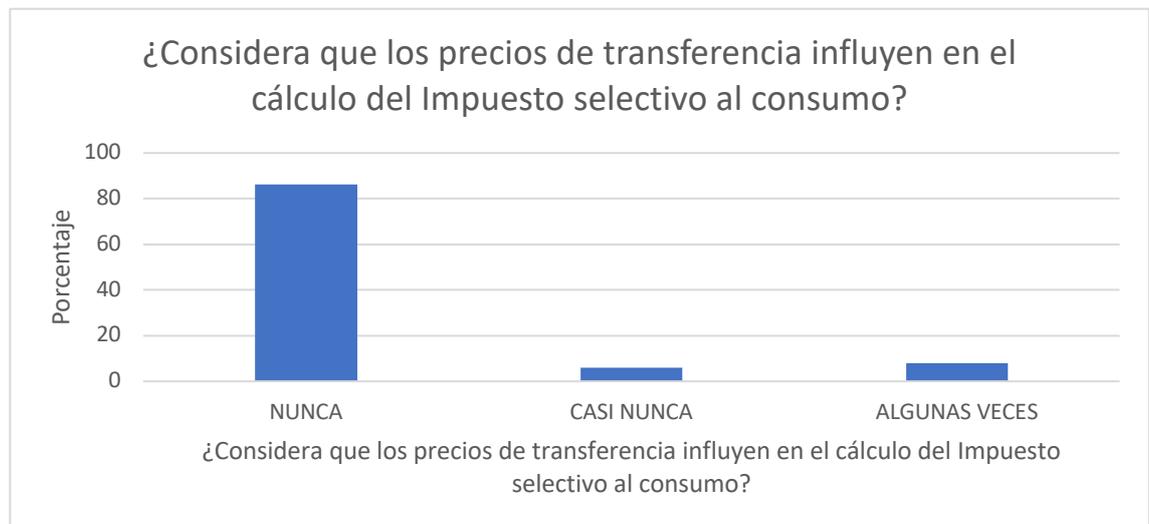
¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto selectivo al consumo?

	N	%
NUNCA	44	86.30%
CASI NUNCA	3	5.90%
ALGUNAS VECES	4	7.80%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 31

¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto selectivo al consumo?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 32 y Gráfico 31 muestra que el 7.80% de los encuestados manifiestan que algunas veces los precios de transferencia influyen en el cálculo del impuesto selectivo al consumo.

Tabla 33

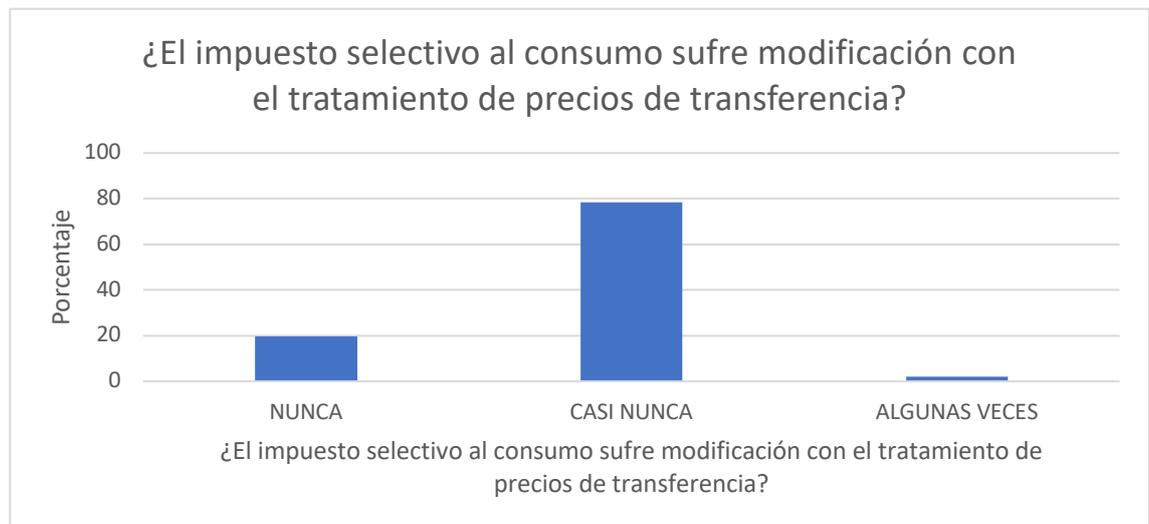
¿El impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia?

	N	%
NUNCA	10	19.60%
CASI NUNCA	40	78.40%
ALGUNAS VECES	1	2.00%
	51	100.00%

Fuente: Resultados de encuesta

Gráfico 32

¿El impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia?



Fuente: Resultados de encuesta

En la Tabla 33 y Gráfico 32 muestra que el 78.40% de los encuestados manifiestan que casi nunca el impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia.

5.2. Resultados inferenciales

5.2.1. Hipótesis específica 1

Hipótesis nula (H_0): No existe relación entre el principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

Hipótesis alterna (H_1): Existe relación entre el principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

Para realizar la correlación entre las variables principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal, primero se aplicó la prueba de normalidad con la finalidad de conocer si nuestras variables son paramétricas o no paramétricas y decidir sobre el empleo del método de correlación adecuado.

Tabla 34

Prueba de normalidad Hipótesis Específica 1

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Principio de Plena Competencia	,172	51	<,001	,944	51	,018
Elusión y Evasión Fiscal	,352	51	<,001	,780	51	<,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para describir la prueba de normalidad se tiene que los datos son mayores a 50 (observar el grado de libertad), por lo que se opta por la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Se puede analizar el nivel de significancia (p-valor)

cuyo resultado es menor a 0.05 con lo que indica que los datos en análisis no siguen una distribución normal.

Con este resultado, descartamos utilizar la correlación de Person al tener ambas variables no paramétricas. Se optó por la prueba de correlación de Spearman, teniendo en cuenta los siguientes datos:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

Si p-valor < 0.05 se rechaza la H_0

Si p-valor \geq 0.05 se acepta la H_0 y rechaza la H_1

Tabla 35

Correlación de Principio de Plena Competencia vs. Elusión y Evasión Fiscal

			Correlaciones	
			Principio de Plena Competencia	Elusión y Evasión Fiscal
Rho de Spearman	Principio de Plena Competencia	Coeficiente de correlación	1,000	-,151
		Sig. (bilateral)	.	,289
		N	51	51
	Elusión y Evasión Fiscal	Coeficiente de correlación	-,151	1,000
		Sig. (bilateral)	,289	.
		N	51	51

Fuente: Resultados de encuesta

Resultado:

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.289 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, se tiene que, no existe relación entre el principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción. Además, cuenta con una relación negativa débil.

5.2.2. Hipótesis específica 2

Hipótesis nula (H_0): No existe relación entre los Métodos de Precios de Transferencia y los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Hipótesis alterna (H_1): Existe relación entre los Métodos de Precios de Transferencia y los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Para realizar la correlación entre las variables métodos de precios de transferencia y tipos de renta, primero se aplicó la prueba de normalidad con la finalidad de conocer si nuestras variables son paramétricas o no paramétricas y decidir sobre el empleo del coeficiente adecuado.

Tabla 36

Prueba de Normalidad de Hipótesis Específica 2

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Métodos de Precios de Transferencia	,235	51	<,001	,888	51	<,001
Tipos de Rentas	,236	51	<,001	,898	51	<,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para describir la prueba de normalidad se tiene que los datos son mayores a 50 (observar el grado de libertad), por lo que se opta por la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Se puede analizar el nivel de significancia (p-valor) cuyo resultado es menor a 0.05 con lo que indica que los datos en análisis no siguen una distribución normal. Con este resultado, descartamos utilizar la correlación de Person al tener ambas variables no paramétricas.

Se optó por la prueba de correlación de Spearman, teniendo en cuenta los siguientes datos:

:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

Si p-valor < 0.05 se rechaza la H₀

Si p-valor ≥ 0.05 se acepta la H₀ y rechaza la H₁

Tabla 37

Correlación de Métodos de Precios de Transferencia vs. Tipos de Renta

			Correlaciones	
			Métodos de Precios de Transferencia	Tipos de Rentas
Rho de Spearman	Métodos de Precios de Transferen cia	Coeficiente de correlación	1,000	,157
		Sig. (bilateral)	.	,273
		N	51	51
	Tipos de Rentas	Coeficiente de correlación	,157	1,000
		Sig. (bilateral)	,273	.
		N	51	51

Fuente: Resultados de encuesta

Resultado:

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.273 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, no existe relación entre los Métodos de Precios de Transferencia y los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción. Además, cuenta con una relación directa débil.

5.2.3. Hipótesis específica 3

Hipótesis nula (H_0): No existe relación entre el análisis de comparabilidad y los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Hipótesis alterna (H_1): Existe relación entre el análisis de comparabilidad y los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Para realizar la correlación entre las variables análisis de comparabilidad e impuestos directos, primero se aplicó la prueba de normalidad con la finalidad de conocer si nuestras variables son paramétricas o no paramétricas y decidir sobre el empleo del coeficiente adecuado.

Tabla 38

Pruebas de Normalidad de Hipótesis Específica 3

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Análisis de Comparabilidad	,159	51	,002	,925	51	,003
Impuestos Directos	,295	51	<,001	,771	51	<,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para describir la prueba de normalidad se tiene que los datos son mayores a 50 (observar el grado de libertad), por lo que se opta por la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Se puede analizar el nivel de significancia (p-valor) cuyo resultado es menor a 0.05 con lo que indica que los datos en análisis no siguen una distribución normal. Con este resultado, descartamos utilizar la correlación de Person al tener ambas variables no paramétricas.

Se optó por la prueba de correlación de Spearman, teniendo en cuenta los siguientes datos:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

Si $p\text{-valor} < 0.05$ se rechaza la H_0

Si $p\text{-valor} \geq 0.05$ se acepta la H_0 y rechaza la H_1

Tabla 39

Correlación de Análisis de Comparabilidad vs. Impuestos Directos

			Correlaciones	
			Análisis de Comparabilidad	Impuestos Directos
Rho de Spearman	Análisis de Comparabilidad	Coeficiente de correlación	1,000	,090
		Sig. (bilateral)	.	,531
		N	51	51
	Impuestos Directos	Coeficiente de correlación	,090	1,000
		Sig. (bilateral)	,531	.
		N	51	51

Fuente: Resultados de encuesta

Resultado:

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.531 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, no existe relación entre el análisis de comparabilidad y los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción. Además, existe una relación directa débil.

5.2.4. Hipótesis específica 4

Hipótesis nula (H_0): No existe relación entre la documentación y los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

Hipótesis alterna (H_1): Existe relación entre la documentación y los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020

Para realizar la correlación entre las variables documentación e impuestos indirectos, primero se aplicó la prueba de normalidad con la finalidad de conocer si nuestras variables son paramétricas o no paramétricas y decidir sobre el empleo del coeficiente adecuado.

Tabla 40

Pruebas de normalidad Hipótesis específica 4.

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Documentación	,182	51	<,001	,931	51	,005
Impuestos Indirectos	,207	51	<,001	,861	51	<,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para describir la prueba de normalidad se tiene que los datos son mayores a 50 (observar el grado de libertad), por lo que se opta por la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Se puede analizar el nivel de significancia (p-valor) cuyo importe es menor a 0.05 con lo que indica que los datos en análisis no siguen una distribución normal. Con este resultado, descartamos utilizar la correlación de Person al tener ambas variables no paramétricas.

Se optó por la prueba de correlación de Spearman, teniendo en cuenta los siguientes datos:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

Si p-valor < 0.05 se rechaza la H₀

Si p-valor ≥ 0.05 se acepta la H₀ y rechaza la H₁

Tabla 41

Correlación de Documentación vs. Impuestos Indirectos.

Correlaciones				
		Documentación	Impuestos Indirectos	
Rho de Spearman	Documentación	Coefficiente de correlación	1,000	,338*
		Sig. (bilateral)	.	,015
		N	51	51
	Impuestos Indirectos	Coefficiente de correlación	,338*	1,000
		Sig. (bilateral)	,015	.
		N	51	51

Fuente: Resultados de encuesta

Resultado:

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.015 y este resultado es menor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, en consecuencia, existe relación entre la documentación y los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción. Además, cuenta con una relación directa media baja.

5.2.5. Hipótesis general

Hipótesis nula (H_0): No existe relación entre los Precios de Transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Hipótesis alterna (H_1): Existe relación entre los Precios de Transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.

Para realizar la correlación entre las variables documentación e impuestos indirectos, primero se aplicó la prueba de normalidad con la finalidad de conocer si nuestras variables son paramétricas o no paramétricas y decidir sobre el coeficiente adecuado.

Tabla 42

Prueba de Normalidad Hipótesis General

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Precios de transferencia	,147	51	,008	,944	51	,018
Situación Fiscal	,144	51	,010	,968	51	,188

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para describir la prueba de normalidad se tiene que los datos son mayores a 50 (observar el grado de libertad), por lo que se opta por la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Se puede analizar el nivel de significancia (p-valor) cuyo importe es menor a 0.05 con lo que indica que los datos en análisis no siguen una distribución normal. Con este resultado, descartamos utilizar la correlación de Person al tener ambas variables no paramétricas.

Se optó por la prueba de correlación de Spearman, teniendo en cuenta los siguientes datos:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

Si $p\text{-valor} < 0.05$ se rechaza la H_0

Si $p\text{-valor} \geq 0.05$ se acepta la H_0 y rechaza la H_1

Tabla 43

Correlación de Precios de transferencia vs. Situación Fiscal

			Correlaciones	
			Precios de transferencia	Situación Fiscal
Rho de Spearman	Precios de transferencia	Coefficiente de correlación	1,000	,203
		Sig. (bilateral)	.	,153
		N	51	51
	Situación Fiscal	Coefficiente de correlación	,203	1,000
		Sig. (bilateral)	,153	.
		N	51	51

Fuente: Resultados de encuesta

Resultado:

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un $p\text{-valor}$ de 0.153 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, no existe relación entre los Precios de Transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación y demostración de la hipótesis con los resultados

6.1.1. Hipótesis específica 1

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.289 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, se tiene que el principio de plena competencia no se relaciona con la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción.

Si bien, el principio de plena competencia no se relaciona en la lucha contra la elusión y evasión fiscal para los encuestados, estas variables se vincularon de acuerdo con lo establecido por la OCDE como parte fundamental del traslado de los beneficios empresariales de las multinacionales hacia otros territorios de baja o nula imposición.

6.1.2. Hipótesis específica 2

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.273 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, los Métodos de Precios de Transferencia no se relacionan con los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción.

Si bien, los métodos de precios de transferencia no se relacionan con el tipo de renta, estas variables se vincularon por conceptos como los intereses por préstamos y el pago de dividendos, que se encuentra regulado en la renta de segunda categoría. Para los encuestados, no se vincula la opción o aplicación de los tipos de rentas en las transacciones de precios de transferencia.

6.1.3. Hipótesis específica 3

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.531 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, el análisis de comparabilidad no se

relaciona con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción.

Si bien, la aplicación del análisis de comparabilidad no influye de manera positiva en los impuestos directos, estas variables se vincularon puesto que, el tipo de operación puede incidir en las rentas directas de las empresas, dependiendo de la discrecionalidad de la administración tributaria.

6.1.4. Hipótesis específica 4

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.015 y este resultado es menor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, en consecuencia, la documentación sí se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción.

Si bien, la documentación de precios de transferencia se relaciona con los impuestos indirectos, esto quiere decir: en el impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo. Estas variables fueron vinculadas debido a que en las importaciones de mercadería ADUANAS, puede solicitar documentación expresa como la comparabilidad de precios y productos equivalentes. Para los encuestados, han visto cómo sus importaciones han sufrido ajuste de la base para el cálculo del impuesto general a las ventas y el impuesto selectivo al consumo.

6.1.5. Hipótesis general

Con la prueba correlacional realizada (Rho de Spearman) se obtiene un p-valor de 0.153 y este resultado es mayor al 0.05 permitido. Esto nos lleva a aceptar la hipótesis nula, en consecuencia, los Precios de Transferencia no se relaciona con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción.

Si bien, como resultado final se obtiene que los precios de transferencia no se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas, estas variables se relacionaron, puesto que, sí existe una mala aplicación de los

términos y métodos implementados por la Administración Tributaria, terminará en un ajuste en las bases de cálculos de tributos y desembolso de efectivo.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

Para Velásquez (2020) en su investigación se centra en los ajustes que puede contraer las empresas y que se debe a las diferentes tarifas que imponen los Estados. Además, indica que la Administración Tributaria no confía en las operaciones realizadas entre empresas vinculadas, ya que, pueden utilizar precios por debajo del mercado, como podría establecerse entre la matriz y sus subsidiarias. El autor concluye su investigación proponiendo que los Estados deben implementar las mismas reglas e instrumentos en los territorios, con la finalidad de garantizar un equilibrio en la distribución de la renta entre los diferentes Estados.

Según los resultados obtenidos podemos apreciar que la Administración Tributaria peruana no ha realizado fiscalizaciones a la muestra analizada. Esto quiere decir que está tomando esfuerzo en otros sectores económicos. Si bien, los encuestados han manifestado en reiteradas oportunidades que, sí ha habido ajustes, pero, estas han sido realizadas por importaciones en Aduanas. Estos ajustes solo se dan en territorio peruano y no en el lugar de origen de la mercadería.

Para Cuadra López (2020) en su investigación que se basa en la realidad nicaragüense, comenta que, para evitar la evasión fiscal internacional se crearon los métodos de valoración con la finalidad de que las operaciones entre empresas vinculadas de compra y venta se realicen de manera transparente. Por ello, se introduce en la legislación interna el concepto de precios de transferencia en el año 2012, la cual tuvo como finalidad aplicar el principio de plena competencia que es recomendado por la OCDE.

El autor concluye que los métodos indicados por la OCDE, tanto los convencionales y alternativos, resultan complejos y con altos costos de implementación, siendo muy complicados de aplicar. Propone buscar el método más adecuado que logre evitar una elusión tributaria, pero que se adapte a la realidad económica de la operación.

Los resultados obtenidos en la presente investigación coinciden con lo indicado por Cuadra López (2020) quien indica que interpretar los métodos de valuación de precios de transferencia es muy complejo, ya que, el método que pudiera elegir la empresa para la Administración tributaria no sería lo más beneficioso, recordando que la finalidad de la Administración es la recaudación de impuestos y siempre velará por obtener un cálculo favorable.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado de conformidad con la normativa institucional y los protocolos académicos que corresponden, se ha cumplido con los lineamientos que ratifican la originalidad del presente trabajo, siguiendo las directivas y reglamentos de la Universidad Nacional del Callao.

Se detalla los instrumentos normativos que se han aplicado en el presente trabajo de investigación:

- a) El Código de Ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao aprobado por Resolución del Consejo Universitario N° 210-2017-CU del 06 de julio del 2017.
- b) La Directiva N° 013-2018-R Protocolos de Proyectos e Informe Final de Investigación de Pregrado, Postgrado, Docentes, Equipos, Centros e Institutos de Investigación.
- c) Los Código de Ética Profesional de la Junta de Decanos de Colegio Contadores Públicos del Perú y el que corresponde a los Abogados y Profesionales en Derecho.

CONCLUSIONES

- A. Se determinó que el principio de plena competencia no guarda relación con la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción en Perú 2020. Los resultados obtenidos (tabla 35) en la comprobación de relación nos muestran un p-valor de 0.289, la cual acepta la hipótesis nula y rechaza la hipótesis del investigador con una relación de -0.151 la que nos indica su relación inversa baja. En este caso, la muestra de encuestados manifiesta que el control y aplicación del principio de plena competencia no está claro. Esto se debe a que los criterios entre la administración y los contribuyentes respecto al uso del principio de plena competencia no es unificado. Esto quiere decir; que los procesos de compra de mercadería a empresas vinculadas en el exterior se realicen de manera compleja. Los profesionales encuestados no ven como garantía que aplicar el principio de plena competencia ayude a combatir la elusión y evasión fiscal.
- B. Se determinó que los métodos de precios de transferencia no guardan relación con los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector construcción en Perú 2020. Los resultados obtenidos (tabla 37) en la comprobación de relación nos muestran un p-valor de 0.273, la cual acepta la hipótesis nula de nuestra investigación y una relación de 0.157 la que nos indica su relación directa baja. Para los encuestados estos resultados se obtienen, porque, los métodos son calculados para validar si las operaciones cumplen el principio de plena competencia por operación y no definir el tipo de renta a aplicar. Si bien, el cálculo de los precios de transferencia se da por las operaciones de manera individual y no por las acumuladas en un ejercicio, para los profesionales son temas que no deben tener una relación.
- C. Se determinó que el análisis de comparabilidad no guarda relación con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector

construcción en Perú 2020. Los resultados obtenidos (tabla 39) en la comprobación de relación nos muestran un p-valor de 0.531, la cual acepta la hipótesis nula de nuestra investigación y una relación de 0.090 la que nos indica su relación directa baja. Los encuestados manifestaron que el análisis de comparabilidad busca el cumplimiento de precios de transferencia y no qué tipo de impuestos será gravado, lo que lleva a que los profesionales del área de contabilidad e impuestos no encuentren vinculación entre ambas dimensiones.

- D. Se determinó que la documentación sí se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector construcción en Perú 2020. Los resultados obtenidos (tabla 41) en la comprobación de relación nos muestran un p-valor de 0.015, la cual acepta la hipótesis nula de nuestra investigación y una relación de 0.338 la que nos indica su relación directa moderada baja. Se conoce que los impuestos indirectos son: impuesto selectivo al consumo y el impuesto general a las ventas. Estos documentos sí tienen un grado de relación, debido a que los documentos comprueban la operación y sirven como base para el cálculo de los impuestos indicados, ante un desconocimiento del documento no se podría aplicar el principio de plena competencia y por tal motivo se vería afectado la base del cálculo.
- E. Se determinó que los precios de transferencia no guardan relación con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción en Perú 2020. Los resultados obtenidos (tabla 43) en la comprobación de relación nos muestran un p-valor de 0.153, la cual acepta la hipótesis nula de nuestra investigación y una relación de 0.203 la que nos indica su relación directa baja. Este resultado se basa en que los profesionales no han sido fiscalizados por esta materia y no se han visto perjudicados; son conscientes que, si se fiscaliza y observa un cálculo o aplicación del método, esta puede afectar a los resultados que se encuentran cerrados y realizar ajustes.

RECOMENDACIONES

Con la globalización de la economía, las empresas multinacionales están en condiciones de operar desde cualquier parte del mundo. Es por ello, que investigar el tema de precios de transferencia se convierte en una necesidad que el profesional contable debe dominar, en vista de lo indicado me permito realizar las siguientes recomendaciones:

- A. Los profesionales contables deben profundizar los temas relacionados a precios de transferencia y cómo impacta en las operaciones de la empresa, para ello pueden utilizar otras metodologías como la descriptiva, ya que, al haber cambios constantes en la normativa debemos revisar todos los documentos bibliográficos.
- B. Los precios de transferencia juegan un papel importante en todos los sectores económicos. Es por ello, que invito a la Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Contables y compañeros en general a seguir investigando respecto al tema de precios de transferencia, ya que, al ser un tema actual, hay pocas investigaciones al respecto.
- C. Analizar otros sectores como los de minería, agroindustrial, pesquero, entre otros que cuenten con operaciones entre partes vinculadas y que cumplan el principio de plena competencia. Estos sectores a su vez son fiscalizados por la Administración Tributaria y llevado a reclamos y apelaciones por el tratamiento de las operaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala Martínez, R. C., & Santiago García, J. (2020). Naturaleza y carácter jurídico de las Guías sobre Precios de Transferencia. *Praxis de La Justicia Fiscal y Administrativa*, 27, 133–148.
- Barbosa, J. (2006). El Régimen de Precios de Transferencia en Colombia Un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica. *Vniversitas*, 111, 33–63.
- Camacho Córdoba, C. (2013). *La Planificación Fiscal Agresiva en Latinoamérica y la Aplicación del Principio de Realidad Económica*.
- Castilla Herrera, N., & Bustamante Bilbao, C. M. (2018). *Los Precios de Transferencia como herramienta de control fiscal para vinculados económicos en el Exterior*. 1(2), 228–242.
- Chávez Chávez, J. L. (2014). Los paraísos fiscales y su impacto global en américa latina (México). *Revista Cimexus*, 9(2), 13–30.
- Cuadra López, S. J. (2020). Análisis económico de los “Precios de Transferencia” y sus efectos en los ingresos tributarios en Nicaragua, 2014-2018. *REICE: Revista Electrónica de Investigación En Ciencias Económicas*, 8(15), 56–87. <https://doi.org/10.5377/reice.v8i15.9945>
- De la Vega Rengifo, B. (2000). Algunos alcances acerca de los precios de transferencia. *THĒMIS-Revista de Derecho*, 0(41), 211–220.
- Delgado, A. (2005). Las Medidas Antielusion en la Fiscalidad Internacional. *Nuevas Tendencias En Economía y Fiscalidad Internacional*, 825, 97–118.
- Foscale Cremades, M. V., Matias Rossello, J., & Massud Maron, L. F. (2013). Precios De Transferencia. In *El impuesto sobre la renta y complementarios*. <https://doi.org/10.2307/j.ctv13qfwz8.27>
- Freyre Román, E. (2003). Precios De Transferencia Tratamiento Tributario. In *El impuesto sobre la renta y complementarios* (pp. 1–39). <https://doi.org/10.2307/j.ctv13qfwz8.27>

- Galvez Ñañez, R. (2019). Evaluación del método del margen neto transaccional de precios de transferencia. *Ceprosimad*, 07, 60–72.
<https://www.journal.ceprosimad.com/index.php/ceprosimad/article/view/94/101>
- García Prats, F. A. (Universidad de V. (2005). Los Precios de Transferencia: Su Tratamiento Tributario desde una Perspectiva Europea. *Instituto de Estudios Fiscales*, 9, 1–53.
- Gómez Requena, J. Á. (2018). *El Análisis de Comparabilidad Post-Beps en Precios De Transferencia: Definición precisa y recharacterización de operaciones vinculadas con activos intangibles*.
<https://ruidera.uclm.es/xmlui/handle/10578/22548>
- Hernández Vásquez, O., & Justo Alonso, A. (2014). *Precios de Transferencia*.
- Ibarra Ávila, B. L. (2021). *El tratamiento de las operaciones financieras en México en materia de precios de transferencia*. 8(2002), 22–28.
- Juan, B., Godoy & H. A. (2006). El régimen de precios de transferencia en Colombia un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica. *Vniversitas*, 111(0041–9060), 33–63.
- Luque Bustamante, J. (2007). *Aplicación de las normas de precios de transferencia en el IGV*.
- Medrano Cornejo, H. (2018). *Derecho Tributario Impuesto a la renta: aspectos significativos* (Primera Ed).
- Moreno, D. E., & Moreno, S. E. (2014). La Elusión Tributaria: Análisis Crítico de la Actual normatividad y Propuestas para una Futura Reforma. *Derecho & Sociedad*, 43, 151–167.
- Obligaciones fiscales que toda empresa debe conocer*. (n.d.). Retrieved March 7, 2022, from <https://www.master-sevilla.com/administracion/obligaciones-fiscales-de-una-empresa/>
- Observatorio Laboral (2017) Informe de Análisis Sectorial: Sector Construcción. PUCP, 1-25. https://cdn01.pucp.education/btpucp/2019/07/25201725/I2_sector-construccion_vf_23-10-2017.pdf
- OCDE. (2017a). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*.

- OCDE. (2017b). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*.
- Olivares Leal, A., Ochoa Ruiz, J., Guereña de la Llata, J. M., Peralta, P., & Castro Cota, E. (2015). Los Precios De Transferencia Y Su Impacto En La Competitividad En Empresas De Exportación: Caso De Empresas, Caborca Sonora. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera*, 21, 1–14.
- Ordonez, M. (2017). Lucha contra paraísos fiscales: una mirada crítica. *Centro de Estudios Fiscales: Notas de Reflexión*, 44, 14.
https://cef.sri.gob.ec/pluginfile.php/32891/mod_page/content/80/NR_1744.pdf
- Palomino J.; Hennings J. & Echevarría V. (2017) Análisis Macroeconómico del Sector Construcción en el Perú, *Revista Quipukamayoc* 95-101
<https://core.ac.uk/download/pdf/304895543.pdf>
- Ramírez, M. (2020). Tratados y Convenios Internacionales: el control fiscal de los Precios de Transferencia en Venezuela. *Innova Sciences Business*, 1, 49–56.
- Ramos Angeles, J. A. (2015). El Proyecto BEPS de la OCDE y el Mito del Fin de la Planificación Fiscal Internacional: Un Enfoque Crítico a Propósito de los Final Reports 2015. *Derecho & Sociedad*, 0(45), 375–396.
- Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. (n.d.).
- Resolución del Tribunal Fiscal No. 07821-9-2018. (2018).
http://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2018/9/2018_9_07821.pdf
- Statista. (2020). *¿Cuánto pierden los países a raíz de la evasión de impuestos?* 2020. <https://revistamyt.com/cuanto-pierden-los-paises-a-raiz-de-la-evasion-de-impuestos/>
- Tartarini Tamburini, T. (2016). El ajuste secundario en materia de precios de transferencia, notas sobre su naturaleza y deficiente regulación en el Perú. *IUS ET VERITAS*, 52, 28–44. <https://doi.org/10.2307/j.ctv13qfwz8.27>
- Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*. (n.d.).
http://www.desarrollosocialyfamilia.gob.cl/storage/docs/Informe_de_Desarrollo_Social_2020.pdf%0Ahttp://revistas.ucm.es/index.php/CUTS/article/view/44540/44554

Toral, P. (2000). Análisis sectorial de las inversiones españolas en América Latina.
In *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales* (Issue 47).

<https://doi.org/10.21678/apuntes.47.501>

Velásquez Pineda, D. A. (2020). De los acuerdos bilaterales a los acuerdos multilaterales, un medio para la regularización de los precios de transferencia.
In *Realidades transversales al derecho*.

https://web.archive.org/web/20210601093949id_/https://americana.edu.co/medellin/wp-content/uploads/2020/09/Investigación-en-Administracion-Negocios-y-Contaduría-frente-a-los-retos.pdf#page=126

Villagra Cayamana, R. A. (2020). Análisis crítico del ajuste secundario: ¿Todo ajuste por precios de transferencia implica una disposición indirecta de renta como sostiene la SUNAT? *Ius Et Veritas*, 2929(61), 114–126.

<https://doi.org/10.18800/iusetveritas.202002.007>

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA SITUACIÓN FISCAL DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN, PERÚ 2020

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema General ¿De qué manera los Precios de Transferencia se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?</p>	<p>Objetivo General Determinar cómo los Precios de Transferencia se relacionan con la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020</p>	<p>Hipótesis General Existe relación entre los Precios de Transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020</p>	<p>Variable Independiente Precios de Transferencia</p>	<p>Principio de Pleno Competencia. Métodos de Precios de Transferencia Análisis de Comparabilidad.</p>	<p>Identificar relaciones comparables Sinergia en Empresas multinacionales Basado en las operaciones Basado en los resultados Préstamos Vinculados Servicios Administrativos</p>	<p>Diseño de Investigación Enfoque Mixto Correlacional – Transversal Tipo de Investigación Aplicada Descriptiva y Explicativa Técnicas</p>
<p>Problemas Específicos ¿De qué manera el principio de plena competencia se relaciona con la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020? ¿De qué manera los métodos de Precios de Transferencia se relacionan con los tipos de rentas de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?</p>	<p>Objetivos Específicos Determinar cómo el principio de plena competencia se relaciona la elusión o evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020. Determinar cómo los Métodos de Precios de Transferencia se relacionan con los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.</p>	<p>Hipótesis Específicos Existe relación entre el principio de plena competencia y la elusión y evasión fiscal de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020. Existe relación entre los Métodos de Precios de Transferencia y los tipos de renta de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.</p>	<p>Variable Dependiente Situación Fiscal</p>	<p>Documentación. Elusión y Evasión Fiscal Tipos de Rentas Impuestos Directos Impuestos Indirectos</p>	<p>Reporte Local Reporte Maestro Reporte País por País Fiscalización de multinacionales Resoluciones de Multa Rentas de segunda categoría Rentas de tercera categoría Impuesto a la Renta Impuesto General a las Ventas</p>	<p>1. Encuesta: Empresas Constructoras. 2. Encuesta: CFO, CEO de Constructoras Método Matemático – Estadístico – SPSS. Hipotético – Inductivo Población 1. 59 constructoras 2. CEO, CFO</p>

<p>construcción, Perú 2020?</p> <p>¿De qué manera el análisis de comparabilidad se relaciona con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?</p> <p>¿De qué manera la documentación se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020?</p>	<p>Determinar cómo el análisis de comparabilidad se relaciona con los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.</p> <p>Determinar cómo la documentación se relaciona con los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020</p>	<p>Existe relación entre el análisis de comparabilidad y los impuestos directos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020.</p> <p>Existe relación entre la documentación y los impuestos indirectos de las inversiones españolas en el sector de construcción, Perú 2020</p>			<p>Impuesto selectivo al consumo</p>	<p>Muestra 1 – 51 empresas</p>
--	---	---	--	--	--------------------------------------	---

CUESTIONARIO

Para conocer el nivel de importancia y el grado de conocimiento que los profesionales tienen respecto a los precios de transferencia en el Perú se procedió a elaborar el presente cuestionario, el cual está dirigido a los responsables del área de tributos o contabilidad de las empresas del sector construcción que cuenten con su matriz en España. El cuestionario cuenta con 32 preguntas que serán respondidas de manera voluntaria y cuyos resultados se tratarán de manera confidencial.

INFORMACIÓN GENERAL

EMPRESA:

AREA DE TRABAJO:

INSTRUCCIONES

Marque con un aspa (x) la respuesta que más se acerque a la realidad. Para ello, se contará con el siguiente esquema de validación:

Nunca	Casi Nunca	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
1	2	3	4	5

PRECIOS DE TRANSFERENCIA						
DIMENSIÓN: PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA		1	2	3	4	5
P1	¿Para la compañía es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?					
P2	¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?					
P3	¿La compañía aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?					
P4	¿La matriz española compra mercadería y posteriormente la exporta a su relacionada peruana?					

DIMENSIÓN: MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA		1	2	3	4	5
P5	¿La compañía utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la Administración tributaria?					
P6	¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la compañía?					
P7	¿Considera que la compañía aplica el mejor método de precios de transferencia?					
P8	¿La compañía cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?					
DIMENSIÓN: ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD		1	2	3	4	5
P9	¿La compañía obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?					
P10	¿La compañía realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?					
P11	¿La matriz española presta sus servicios a la compañía?					
P12	¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?					
DIMENSIÓN: DOCUMENTACIÓN		1	2	3	4	5
P13	¿La compañía recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en Precios de Transferencia?					
P14	¿La compañía elabora los informes de precios de transferencia con su personal?					
P15	¿Con que frecuencia la compañía informa el reporte maestro a su matriz?					

P16	¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?					
P17	¿Con que frecuencia la compañía califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?					
P18	¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?					

SITUACIÓN FISCAL						
DIMENSIÓN: ELUSIÓN Y EVASIÓN FISCAL		1	2	3	4	5
P19	¿En los últimos años la compañía ha sido fiscalizado por la Administración Tributaria?					
P20	¿La compañía tiene claro la normativa de precios de transferencia?					
P21	¿La compañía ha sufrido multas debido a la no presentación del reporte local?					
P22	¿La compañía ha realizado ajustes producto de fiscalizaciones en materia de precios de transferencia?					
DIMENSIÓN: TIPOS DE RENTA		1	2	3	4	5
P23	¿La aplicación de precios de transferencia ha impactado en el pago de la renta de segunda categoría?					
P24	¿En los últimos años se ha realizado operaciones que generen pago de dividendos?					
P25	¿La compañía conoce los diversos regímenes tributarios?					
P26	¿La compañía elabora un planteamiento tributario en base a transacciones entre partes vinculadas?					

DIMENSIÓN: IMPUESTO DIRECTO		1	2	3	4	5
P27	¿Considera que la Ley del Impuesto a la Renta refleja con exactitud la aplicación de precios de transferencia?					
P28	¿Es de su conocimiento que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto en los resultados tributarios de un periodo?					
DIMENSIÓN: IMPUESTO INDIRECTO		1	2	3	4	5
P29	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto General a las Ventas?					
P30	¿La compañía ha realizado un ajuste del impuesto general a las ventas por la fiscalización de parte de la Administración Tributaria?					
P31	¿Considera que los precios de transferencia influyen en el cálculo del Impuesto selectivo al consumo?					
P32	¿El impuesto selectivo al consumo sufre modificación con el tratamiento de precios de transferencia?					

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS - 01

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS
PRECIOS DE TRANSFERENCIA

N	Dimensión / Indicador	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Principio de Plena Competencia							
	Identificar relaciones comparables	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Sinergia en Empresas multinacionales	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
2	Métodos de Precios de Transferencia							
	Basado en las operaciones	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Basado en los resultados	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
3	Análisis de Comparabilidad							
	Prestamos Vinculadas	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Servicios Administrativos	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
4	Documentación							
	Reporte Local	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Reporte Maestro	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Reporte País por País	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS ASPECTOS METODOLÓGICOS Y TEMÁTICOS

Apellidos y nombres del Juez validador: PINGO ZAPATA MANUEL ENRIQUE

DNI: 25819356

Especialidad del Validador: Dr. En CIENCIAS CONTABLES

Callao, 08 de Julio de 2022



Firma del Juez validador

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE
 SITUACIÓN FISCAL

N	Dimensión / Indicador	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Elusión y Evasión Fiscal							
	Fiscalización de multinacionales	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Resoluciones de Multa	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
2	Tipos de Rentas							
	Rentas de segunda categoría	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Rentas de tercera categoría	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
3	Impuestos Directos							
	Impuesto a la Renta	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
4	Impuestos Indirectos							
	Impuesto General a las Ventas	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Impuesto selectivo al consumo	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS ASPECTOS METODOLÓGICOS Y TEMÁTICOS

Apellidos y nombres del Juez validador: PINGO ZAPATA MANUEL ENRIQUE

DNI: 25819356

Especialidad del Validador: Dr. En CIENCIAS CONTABLES

Callao, 08 de Julio de 2022



Firma del Juez validador

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS - 02

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS
PRECIOS DE TRANSFERENCIA

N	Dimensión / Indicador	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Principio de Plena Competencia							
	Identificar relaciones comparables	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Sinergia en Empresas multinacionales	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
2	Métodos de Precios de Transferencia							
	Basado en las operaciones	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Basado en los resultados	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
3	Análisis de Comparabilidad							
	Prestamos Vinculadas	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Servicios Administrativos	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
4	Documentación							
	Reporte Local	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Reporte Maestro	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Reporte País por País	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		

Aplicable (x)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON EL ASPECTO METODOLÓGICO Y TEMÁTICO.

Apellidos y nombres del Juez validador: CABALLERO MONTAÑEZ, RAÚL WATER

DNI: 25646515

Especialidad del Validador: DOCTOR EN CONTABILIDAD


Firma del Juez validador

Callao, 08 de Julio de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE
 SITUACIÓN FISCAL

N	Dimensión / Indicador	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Elusión y Evasión Fiscal							
	Fiscalización de multinacionales	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Resoluciones de Multa	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
2	Tipos de Rentas							
	Rentas de segunda categoría	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Rentas de tercera categoría	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
3	Impuestos Directos							
	Impuesto a la Renta	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
4	Impuestos Indirectos							
	Impuesto General a las Ventas	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		
	Impuesto selectivo al consumo	X		X		X		
	Asignación numérica	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

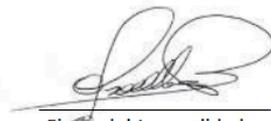
Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON EL ASPECTO METODOLÓGICO Y TEMÁTICO.

Apellidos y nombres del Juez validador: CABALLERO MONTAÑEZ, RAÚL WATER

DNI: 25646515

Especialidad del Validador: DOCTOR EN CONTABILIDAD



Firma del Juez validador

Callao, 08 de Julio de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

LISTA DE EMPRESAS ESPAÑOLAS

ITEM	EMPRESAS	RUC
1	ACCIONA AGUA SA SUCURSAL PERU	20502601271
2	ACTIVIDADES DE INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN FERVIALIA SL SUCURSAL DE PERÚ	20451826906
3	ASSIGNIA INFRAESTRUCTURAS SA SUCURSAL DEL PERÚ	20536715518
4	AUTOPISTAS DEL NORTE SAC	20520929658
5	CIVIS GLOBAL SUCURSAL PERÚ	20552622171
6	COMPAÑÍA GENERAL DE CONSTRUCCION ABALDO SUCURSAL DE PERÚ	20544339010
7	CONSTRUCCIONES CALER SA SUCURSAL DEL PERÚ	20550012864
8	CONSTRUCCIONES LUJAN SA SUCURSAL EN PERÚ	20607922978
9	CONSTRUCCIONES RUBAU SA SUCURSAL DEL PERÚ	20554588396
10	CONSTRUCCIONES RUESMA PERÚ SAC	20549816607
11	CONSTRUCTORA CONSVIAL SL SUCURSAL PERÚ	20546343821
12	CONSTRUCTORA TP SAC	20554588396
13	COPISA CONSTRUCTORA PIRENAICA SA SUCURSAL PERÚ	20451644972
14	CORPORACIONES MONTEALTO XXI SL SUCURSAL DEL PERÚ	20564013421
15	CORSAN-CORVIAM CONSTRUCCION SUCURSAL DEL PERÚ	20547531362
16	DANCA INTELLIGENT DESIGNS SAC	20536357841
17	DESNIVEL PERÚ SAC	20456135803
18	ELSAMEX SA SUCURSAL PERÚ	20392549995
19	ENCOFRADOS ALSINA DEL PERÚ SAC	20536690264
20	FATECSA OBRAS PERÚ SAC	20548350434
21	FCC CONSTRUCCIÓN PERÚ SAC	20543401847
22	FERRER PERÚ SAC	20537037718
23	FULCRUM PLANIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE PROYECTOS SA SUCURSAL DE PERÚ	20654889245
24	GEDETEC PERÚ	20544505328
25	GH GRUAS PUENTE PERÚ SAC	20565809564
26	GRUP SOLER PERÚ SAC	20543995453

27	GRUPO EMPRESARIAL DE OBRAS CIVILES SL SUCURSAL PERÚ	20529148764
28	GUAMAR SA SUCURSAL DEL PERÚ	20553736804
29	HEYMOCOL DEL PERÚ	20519338000
30	IMESAPI SA SUCURSAL DE PERÚ	20451566301
31	LLORENS INMOBILIARIA EIRL	20607120499
32	LV SALAMANCA INGENIEROS SA SUCURSAL PERÚ	20522847161
33	COMSA INSTALACIONES Y SISTEMAS INDUSTRIALES SLU SUCURSAL DEL PERÚ	20392770934
34	MANUEL RODRIGUEZ LEMA SL SUCURSAL DEL PERÚ	20546198392
35	MARCO OBRA PÚBLICA PERÚ SA	20548345431
36	MOPSA PERÚ SAC	20546627692
37	CONSTRUCCIONES MEGO SA SUCURSAL DEL PERÚ	20538476847
38	NOVEX SUCURSAL DEL PERÚ	20544858590
39	OCA CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS SA SUCURSAL DE PERÚ	20515065651
40	OFICINA TÉCNICA DE ESTUDIOS Y CONTROL DE OBRAS SA SUCURSAL DE PERÚ	20554579133
41	ORTIZ CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS SUCURSAL DE PERÚ	20535983829
42	VALMASEDO CONTRATISTAS GENERALES SAC	20392955128
43	CORTA PERÚ SAC	20538350312
44	PERFORACIONES HISPANO ANDINAS SAC	20547724080
45	PROYECTOS EJECUCIÓN Y CONTROL DE OBRAS SA SUCURSAL DE PERÚ	20547506414
46	PROYME INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN SL SUCURSAL DEL PERÚ	20548119937
47	REDES Y MONTAJES INDUSTRIALES SAC	20556314501
48	DELMOCONSA PERÚ SAC	20556951480
49	RYH CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS SAC	20556361259
50	SACYR CONSTRUCCIÓN PERÚ SAC	20545286719
51	DRAGADOS SA SUCURSAL DEL PERÚ	20259318310
52	TURBOGENERADORES DEL PERÚ SAC	20509548545
53	Sociedad Iberica de Construcciones Electricas (SICE)	20504036961
54	SUBTERRA PERÚ SAC	20602403808
55	EXTRACO SA SUCURSAL DE PERÚ	20548123888
56	TECOSA PERÚ SAC	20552252811

57	TRANSPORTE Y CONSTRUCCIONES BLAS- GON SA SUCURSAL PERÚ	20547810245
58	ULMA ENCOFRADOS PERÚ SA	20501918343
59	VIGAUS 2003 SL SUCURSAL EN PERÚ	20392966324