

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**



**“DETERMINACIÓN DE VALOR DE MERCADO PARA  
OPERACIONES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS: REDACCIÓN DE  
INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR TÍTULO  
DE ECONOMISTA**

**DAVID SEBASTIAN MEDINA YÉPEZ**

**LIMA-PERÚ**

**2021**

---

**La UNALM es titular de los derechos patrimoniales de la presente investigación  
(Art. 24 - Reglamento de Propiedad Intelectual)**

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**

**“DETERMINACIÓN DE VALOR DE MERCADO PARA  
OPERACIONES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS: REDACCIÓN DE  
INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA”**

**PRESENTADO POR**

**DAVID SEBASTIAN MEDINA YÉPEZ**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR TÍTULO  
DE ECONOMISTA**

**SUSTENTADA Y APROBADA ANTE EL SIGUIENTE JURADO**

---

Mg. Sc. Ramón Alberto Diez Matallana

Presidente

---

Econ. Juan Carlos Rojas Cubas

Asesor

---

Mg. Sc. Juan Felipe Magallanes Diaz

Miembro

---

Econ. Luis Alberto Chaparro Guerra

Miembro

Lima – Perú  
2021

## ÍNDICE GENERAL

I.	Introducción .....	1
1.1.	Problemática.....	1
1.2.	Objetivos .....	2
1.2.1.	Objetivo General .....	2
1.2.2.	Objetivos Específicos .....	3
II.	Marco Teórico.....	4
2.1.	Importancia del concepto Valor de Mercado .....	4
2.1.1.	Doble tributación en el comercio internacional .....	4
2.1.2.	Convenios para evitar la doble imposición .....	5
2.1.3.	Elusión fiscal mediante la aplicación de un CDI .....	7
2.1.4.	Concepto de valor de mercado .....	8
2.2.	Evasión fiscal y precios de transferencia .....	9
2.2.1.	Contexto en el comercio internacional .....	9
2.2.2.	Evasión fiscal mediante la manipulación de precios.....	10
2.2.3.	Precios de transferencia.....	12
2.2.3.1.	Precio comparable no controlado (PCNC).....	13
2.2.3.2.	Precio de reventa (PR).....	13
2.2.3.3.	Costo incrementado (CI) .....	14
2.2.3.4.	Reparto de utilidades (RU).....	14
2.2.3.5.	Margen neto transaccional (MNT) .....	15
2.3.	Precios de transferencia en Perú.....	15
2.4.	Informe de Precios de Transferencia.....	16
2.4.1.	Contenido del informe de precios de transferencia .....	16
III.	Marco metodológico .....	19
3.1.	Ámbito de estudio .....	19
3.2.	Naturaleza del estudio .....	19
3.3.	Muestreo estadístico .....	19
3.4.	Metodología .....	20
IV.	Resultados y discusión.....	21

4.1. Competencias requeridas para la determinación del valor de mercado mediante la redacción de estudios de precios de transferencia y su aprendizaje durante la carrera de Economía.....	21
4.1.1. Análisis Funcional: Empresa y grupo económico.....	21
4.1.2. Análisis Económico: Determinación del valor de mercado .....	24
4.2. Áreas del análisis potenciadas por la carrera de Economía.....	31
4.2.1. Análisis empresarial y financiero .....	32
4.2.2. Cálculo y análisis matemático .....	32
4.2.3. Beneficios obtenidos por las empresas empleadoras .....	33
4.3. Contribución en la determinación de ajuste impositivo y determinación de valor de mercado en casos atípicos .....	33
4.3.1. Caso 1: Determinación de ajuste impositivo para una empresa peruana distribuidora de químicos .....	33
4.3.1.1. Creación de la subsidiaria peruana.....	34
4.3.1.2. Descripción del negocio en Perú.....	34
4.3.1.3. Operaciones con compañías vinculadas .....	35
4.3.1.4. Selección del método .....	35
4.3.1.5. Aplicación del método Precio de Reventa: Compra de mercaderías .....	36
4.3.1.6. Aplicación del método Precio Comparable no Controlado: Comisiones por intermediación comercial .....	39
4.3.1.7. Cálculo del ajuste total de precios de transferencia .....	41
4.3.1.8. Estados financieros ajustados.....	41
4.3.2. Caso 2: Determinación de valor de mercado para contratos de Derivados Financieros	43
4.3.3. Caso 3: Determinación de valor de mercado para la transferencia de una licencia .....	45
4.3.4. Beneficios obtenidos por las empresas empleadoras .....	50
V. Conclusiones y recomendaciones .....	52
5.1. Conclusiones .....	52
5.2. Recomendaciones.....	53
VI. Referencias bibliográficas.....	54

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estado de ganancias y pérdidas del GMN - Condiciones de mercado.....	11
Tabla 2 Estado de ganancias y pérdidas del GMN – Traslado de utilidad.....	11
Tabla 3 Resumen del traslado de impuestos .....	12
Tabla 4 Empresas obligadas a presentar el Informe de Precios de Transferencia en Perú .....	16
Tabla 5 Competencias necesarias para el análisis funcional de un Estudio de Precios de Transferencia.....	23
Tabla 6 Competencias necesarias para el análisis económico para determinar el valor de mercado.....	30
Tabla 7 Estructura de activos subsidiaria Perú.....	35
Tabla 8 Criterios de rechazo.....	36
Tabla 9 Utilidad bruta sobre ventas (UB/V) de empresas comparables.....	37
Tabla 10 Estado de resultados 2018 subsidiaria peruana .....	38
Tabla 11 Determinación del costo de ventas de mercado .....	38
Tabla 12 Criterios de rechazo.....	40
Tabla 13 Determinación del rango de mercado.....	40
Tabla 14 Resumen de ajuste y cálculo de impuesto a la renta por pagar .....	41
Tabla 15 Estado de resultados 2018 ajustado a valores de mercado.....	42
Tabla 16 Utilidad operativa sobre ventas (ROS) de empresas comparables.....	42
Tabla 17 Información utilizada para determinar el tipo de cambio futuro.....	44
Tabla 18 Posibilidad de aplicación de enfoques de valoración.....	45
Tabla 19 Rango de mercado franquicias educativas .....	49
Tabla 20 Determinación del valor de mercado del licenciamiento (USD Miles) .....	50

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Doble tributación .....	5
Figura 2 Funcionamiento de un CDI.....	6
Figura 3 Posibilidad de elusión por explotación de CDI .....	8
Figura 4 Diferencias de interpretación en la actividad empresarial .....	23
Figura 5 Criterio de búsqueda de contratos.....	27
Figura 6 Construcción de fórmulas para descarga de información .....	28
Figura 7 Valor de la empresa .....	46
Figura 8 Valor de los intangibles .....	47
Figura 9 Composición de intangibles.....	48
Figura 10 Valor del licenciamiento .....	48

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Criterios de vinculación en la normativa peruana de Precios de Transferencia .....	57
--	----

## RESUMEN

La presente monografía analiza las competencias adquiridas en el estudio de la carrera de economía que sirven como base para el ejercicio profesional determinando el valor de mercado de todo tipo de operaciones bajo la regulación de Precios de Transferencia. El investigador analiza todos los campos temáticos de conocimiento necesario, examina las áreas con mayor vínculo a los conceptos aprendidos, expone casos complejos donde se innovó metodología y presenta un caso de cálculo de ajuste tributario para una empresa que estableció sus operaciones con parte vinculada fuera de valores de mercado. Este análisis determina que, si bien la consultoría de Precios de Transferencia es un campo multidisciplinario, el egresado de la carrera de economía posee conocimientos en todos los campos temáticos necesarios para la adecuada determinación del valor de mercado.

Palabras clave: Precios de transferencia, precio de mercado, valoración de mercado, empresas vinculadas, evasión fiscal.



## ABSTRACT

In this monograph, the researcher analyzes the abilities acquired from an Economics degree. This set of abilities are fundamental to determine the market value of any kind of operation under the transfer pricing regulation. The researcher also analyzes every subject related to the knowledge required to do so, the areas of knowledge that are most closely related to the learnt concepts, and presents complex cases that have shown innovative methodology, as well as a taxation adjustment estimate case for a company that established its operations partially out of the market value. In spite of the multidisciplinary nature of the transfer pricing consultancy activity, this analysis determines that the Economics graduate does possess knowledge in every field necessary for the adequate market value determination.

Keywords: Transfer pricing, market price, market valuation, related parties, tax evasion.

# I. INTRODUCCIÓN

## 1.1. Problemática

El desarrollado comercio internacional y las facilidades de movimientos de capitales permite a los Grupos Empresariales tener presencia en varios países; esta extensión geográfica de sus actividades significa que dichos Grupos Empresariales están sujetos a distintos regímenes tributarios.

Bajo condiciones de mercado, un Grupo Multinacional estará sujeto a diferentes tasas impositivas, en proporción similar a la participación de cada jurisdicción en su actividad económica y a los beneficios derivados (Henshall & Donegan, 2019). Es decir, la autoridad fiscal de cada país grabará las utilidades de un Grupo Multinacional solo respecto a aquellas actividades consideradas renta de fuente local.

Por otro lado, las entidades fiscales permiten a los contribuyentes buscar una estructura de operación que les permita asumir la menor carga tributaria. Sin embargo, dicha estructura de operación debe contar con sustancia económica; las autoridades fiscales no permiten la determinación impositiva bajo estructuras artificiales o diseñadas únicamente para erosionar la base imponible (Vega Borrego, 2003).

Actualmente se conoce que los Grupos Multinacionales establecen estructuras complejas de control y operación, dentro de las cuales pactan operaciones bajo manipulación intencional de precios, con el único objetivo de lograr ahorro fiscal mediante el traslado de utilidades hacia las jurisdicciones con menor tasa tributaria (OECD, 2015).

En 1995 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) desarrolló las “Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, con el objetivo que las autoridades fiscales de todo el mundo puedan evaluar si los Grupos Multinacionales presentes en su jurisdicción muestran prácticas tributarias de evasión mediante la manipulación de precios (OCDE, 2017).

En Perú, se utilizaron las directrices como base para la incorporación del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, el cual determina las reglas para operaciones entre partes

económicamente relacionadas. Al igual que las directrices origen, su principal objetivo es evitar que las empresas del sector privado evadan impuestos mediante la manipulación intencionada de precios en operaciones entre compañías de relacionadas. El principal requerimiento de la norma es que las empresas privadas presenten anualmente a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) una Declaración Jurada Informativa (DJI) de Precios de Transferencia, así como el informe donde se comprueba si sus operaciones pactadas con partes vinculadas se pactaron a valores de mercado.

Por desconocimiento de la norma y falta de fiscalización, el sector privado no cumplió con las presentaciones ante SUNAT durante los primeros años; es alrededor del año 2004 cuando aparecen las primeras multas por no presentación y como consecuencia se inicia la demanda por asesoría en la redacción de Informes de Precios de Transferencia.

Las primeras empresas en destinar personal para la redacción de Informes de Precios de Transferencia fueron las auditoras con presencia global, conocidas como “Big Four”: *Deloitte; KPMG; Price Waterhouse; Coopers y Ernst & Young*; empresas que ya tenían experiencia en el tema en otros países. En el año 2005 aparecieron en Perú algunas consultoras especializadas en Precios de Transferencia, estas consultoras por concentrar su cartera de servicios fueron llamadas “*Consultoras Boutique*”.

Por la vinculación del tema con aspectos impositivos, las firmas consultoras destinaron inicialmente profesionales del derecho tributario a realizar la documentación de Precios de Transferencia; sin embargo, el requerimiento de conocimientos financieros, económicos, empresariales y contables fueron captando administradores, contadores y economistas. En opinión del investigador, si bien se considera una consultoría multidisciplinaria, la formación de un economista es aquella que cubre la mayor cantidad de aspectos; por lo cual representa una gran oportunidad laboral para dichos profesionales.

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo General**

La presente monografía tiene por objetivo demostrar como la carrera de Economía prepara a un profesional para determinar el Valor de Mercado de operaciones realizadas entre partes vinculadas.

### 1.2.2. Objetivos Específicos

- I. Establecer si las competencias y campos temáticos necesarios para determinar el valor de mercado de operaciones realizadas entre partes vinculadas mediante la elaboración de Estudios de Precios de Transferencia, son aprendidos durante el estudio de la carrera de economía.
- II. Revisar algunas áreas del análisis de valor de mercado potenciadas por la carrera de Economía y los beneficios que un economista puede generar para una consultora de Precios de Transferencia.
- III. Establecer ejemplos ilustrativos de valoración de mercado, que permitan identificar el ajuste tributario de Precios de Transferencia sobre operaciones que no cumplen el principio de plena competencia y demostrar el proceso de generación de soluciones para valoraciones complejas.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Importancia del concepto Valor de Mercado

#### 2.1.1. Doble tributación en el comercio internacional

En la actualidad cada país tiene potestad para determinar de qué manera grava la actividad económica de sus contribuyentes; de manera general existen dos tipos de esquemas tributarios: Fuente y domicilio (Atchabahian, 2003).

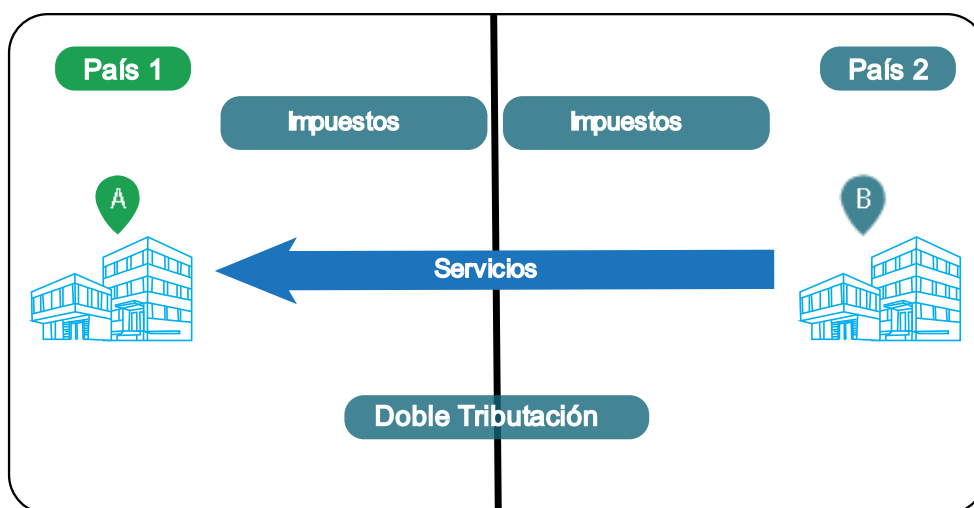
Cuando se habla de gravar la fuente, se trata de un esquema donde quedan sujetas a impuesto todas las actividades realizadas en un territorio o país, sin importar el lugar de residencia del agente económico que realiza dichas actividades. Como contraparte, el criterio de residencia grava las actividades económicas realizadas por agentes económicos domiciliados en un país o territorio, sin importar donde se realizan dichas actividades (Atchabahian, 2003).

**Ejemplo 1:** Una empresa “B” de un país 2 que presta servicios a una empresa “A” en el país 1, y dichos servicios se desarrollan efectivamente en el territorio del país 1, serían gravados en el país 1 bajo el criterio de fuente y en el país 2 bajo el criterio de residencia.

En la práctica, podemos observar que los países toman el criterio que les permita someter a impuesto la mayor cantidad de rentas. Siguiendo este razonamiento, un país cuyas empresas residentes realizan mucha actividad en el extranjero, estará orientado a utilizar el criterio de residencia; por otro lado, un país cuyas empresas reciben muchos servicios del exterior estará orientado a utilizar el criterio de fuente.

Como se mencionó anteriormente, cada país es autónomo en determinar sus criterios impositivos, por lo cual es posible que una operación transfronteriza sea sujeta a impuesto en dos países diferentes, generándose una **doble tributación** (Calderón Carrero, 1997).

**Ejemplo 1.A:** Siguiendo el ejemplo anterior, en el cual la empresa “B” del país 2 presta servicios en territorio del país 1 a una empresa “A” domiciliada en el mismo, un servicio será gravado en el país 1 siempre que este aplique criterio de fuente y puede ser también gravado en el país 2 siempre que este aplique el criterio de residencia. En este escenario la empresa B estaría pagando impuestos por el mismo servicio en dos países diferentes, configurándose una doble tributación.



**Figura 1 Doble tributación**

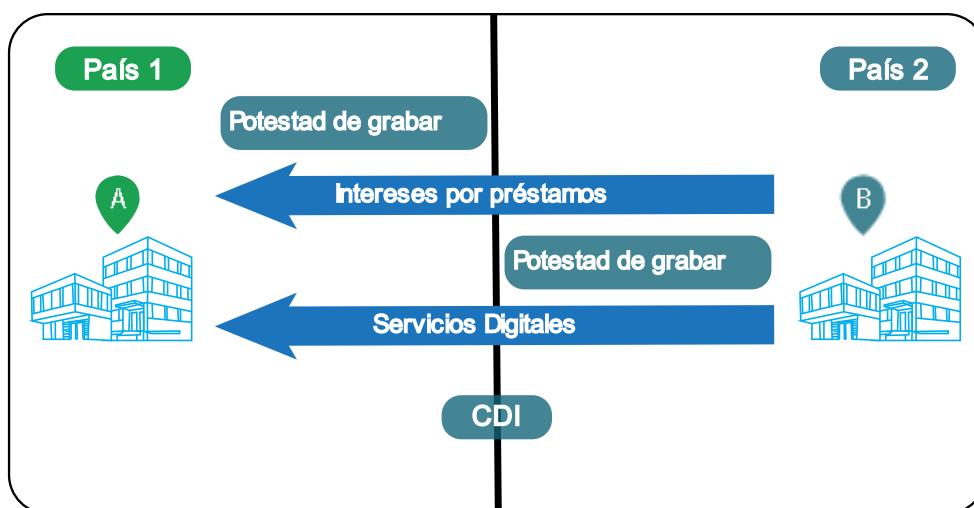
La doble tributación es un efecto que absorbe las utilidades de un agente económico, por lo tanto, en el corto plazo afecta las utilidades de las empresas, y en el mediano plazo la actividad económica internacional. Dependiendo de diversos factores, los países pueden estar interesados en eliminar este freno al crecimiento de sus empresas.

#### 2.1.2. Convenios para evitar la doble imposición

Los países pueden buscar evitar que sus contribuyentes estén libres de doble imposición, las razones pueden ser incentivar la actividad privada, cumplir parámetros internacionales o simplemente condiciones políticas. Para este fin existen mecanismos unilaterales como el descuento a la base imponible de las retenciones pagadas en el exterior; o mecanismos multilaterales como los Convenios para Evitar Doble Imposición (CDI) (SIICEX, 2016).

Los CDI son acuerdos establecidos entre dos o más países, en ellos se establecen reglas sobre que jurisdicción puede gravar actividades comerciales internacionales específicas (SIICEX, 2016). De la revisión de los CDI firmados por Perú, se puede apreciar que actividades como la prestación de servicios, pago de intereses, arrendamientos, pago de dividendos, entre otros, suelen tener reglas específicas.

**Ejemplo 2:** En el caso de servicios de transporte, es común que se atribuya la potestad de gravar al territorio donde efectivamente se realizar el transporte, pudiendo incluso prorratearse el gravamen cuando el transportista recorre más de una jurisdicción.



**Figura 2 Funcionamiento de un CDI**

Si bien las reglas no remueven el derecho de gravar una actividad específicamente a una de las partes (Plazas, 2001), a nivel macroeconómico pueden afectar drásticamente la base imponible.

**Ejemplo 3:** Supongamos un país A cuya economía está fuertemente compuesta por la actividad minera; pero no cuenta con conocimiento avanzando en explotación y como consecuencia se contratan muchos servicios de ingeniería de empresas domiciliadas en un país B. Un punto importante en un CDI entre A y B sería que jurisdicción grava los servicios de ingeniería, al país A le convendría que sean gravados en la fuente, es decir donde se presta el servicio (Principalmente A); mientras que al país B le convendría gravarlo en residencia, es decir donde reside el prestador del servicio (Principalmente B).

Si bien existen formatos sugeridos de acuerdos por parte de la OCDE, CAN y otras organizaciones internacionales, la decisión final de que país mantiene el derecho a gravar dentro de un CDI depende de la negociación que realicen las partes. Cada país buscará incrementar lo mayor posible su base imponible; sin embargo, los factores comerciales, sociales y políticos tienen gran influencia.

En el ejemplo anterior, el País A podría estar dispuesto a aceptar el criterio de residencia para los servicios de ingeniería, por alguna de las siguientes razones:

- Mejores condiciones para gravar otro servicio que le puede significar mayor base imponible.

- Mejorar relaciones comerciales con el País B
- Incentivar la entrada de servicios de ingeniería con el fin de mejorar su producción minera en el mediano o largo plazo.

En resumen, un CDI se establece entre dos países con objetivo de evitar que una actividad sufra doble pago de impuesto a la renta. Sin embargo, su existencia genera un espacio a la elusión fiscal.

### 2.1.3. Elusión fiscal mediante la aplicación de un CDI

De manera general, todas las legislaciones tributarias permiten a sus contribuyentes elegir la manera de operar que les genere la menor carga tributaria; sin embargo, se considera elusión fiscal aquellas actividades presentadas de una manera distinta a su naturaleza real con el único objetivo de la reducción impositiva (OCDE, 2017). Si bien existen diversas prácticas por las cuales los contribuyentes pueden eludir impuestos explotando los CDI, en el presente trabajo solo se hablará de las prácticas que modifican intencionalmente el precio de las transacciones.

Por la diferencia de regímenes tributarios entre los países, las operaciones internacionales suelen estar sujetas a diferentes tasas impositivas en los países involucrados. Los agentes económicos se acogen a las reglas tributarias, no pudiendo elegir en que jurisdicción serán gravados; sin embargo, resulta lógico esperar que tengan incentivos para ser gravados en la jurisdicción con menor carga tributaria (OCDE, 2017).

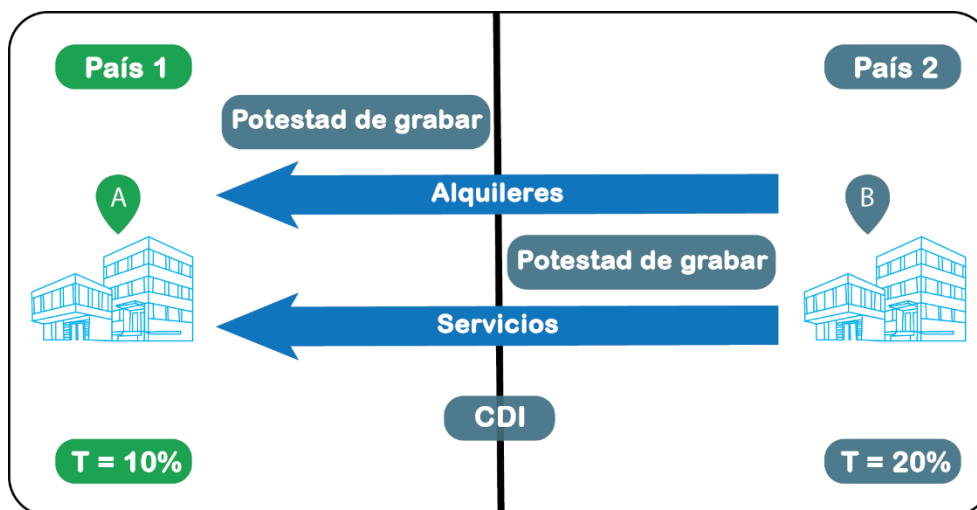
La existencia de un CDI entre dos países genera reglas diversas por tipos de actividad, las cuales, sumadas a las reglas internas de cada país, pueden generar opciones para la elusión fiscal mediante la modificación del precio de las operaciones (Vega Borrego, 2003).

**Ejemplo 4:** En la figura 3 tenemos a la empresa B del país 2, que le presta servicios y alquileres a la empresa A del país 1. Dadas las condiciones de su CDI, los servicios se gravan en Residencia (País 2) y los alquileres en Fuente (País 1); por lo tanto, la empresa B está sujeta a una renta de 20% por la prestación de sus servicios y al 10% por la prestación de sus alquileres.

Dadas estas condiciones, a la empresa B le conviene económicamente obtener la mayor parte de su renta por la prestación de alquileres, pues obtendría un ahorro tributario si



transfieren los ingresos de servicios a alquileres. Suponiendo que la empresa B no tiene control sobre la demanda real de A, no existiría la posibilidad de modificar volúmenes; sin embargo, podría acordar con A la reducción del precio de los servicios a cambio de un incremento en el precio de los alquileres. Esta negociación, con el único objetivo de reducir la base imponible se podría considerar como Elusión fiscal.



**Figura 3** Posibilidad de elusión por explotación de CDI

#### 2.1.4. Concepto de valor de mercado

Habiéndose evidenciado la posibilidad de elusión impositiva por parte de los agentes económicos mediante la modificación intencional de precios, los organismos internacionales consideraron necesario establecer mecanismos de control sobre dichos precios (OECD, 2015).

El concepto más importante fue el “**Principio de plena competencia**” desarrollado por los países miembros de la OCDE en 1979. Bajo este concepto se establece que, en condiciones de “plena competencia”, los agentes económicos deben pactar sus operaciones a precios de mercado, sin manipulación de precios con fines de reducción impositiva (OCDE, 2017).

Bajo este enfoque, los agentes económicos están sujetos a la evaluación del precio de sus operaciones, de tal manera que demostrar que sus operaciones se pactaron a valores de mercado resulta necesario para cumplir con el principio de plena competencia. Una vez establecida la necesidad de verificación del valor de mercado, trabajos futuros establecieron la metodología a seguir para su determinación; dichos trabajos conforman la base para las *Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales* y

*Administraciones Tributarias* publicadas en 1995 y sus posteriores actualizaciones (OCDE, 2017).

## **2.2. Evasión fiscal y precios de transferencia**

En el punto anterior se explicó la problemática inicial generada por la explotación de los CDI como herramienta elusiva mediante la manipulación de precios, y como dicho incidente deriva en la formulación del principio de plena competencia y la necesidad de verificación del valor de mercado (OCDE, 2017).

En el presente punto se explicará cómo se puede generar elusión fiscal mediante la manipulación intencional de precios cuando un grupo multinacional opera en más de una jurisdicción fiscal (Sin necesidad de explotar de un CDI) y como estas prácticas derivan en la creación de las *Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias* partiendo del principio de plena competencia y el valor de mercado (OCDE, 2017).

### 2.2.1. Contexto en el comercio internacional

Las mejoras tecnológicas, especialmente en el campo de comunicaciones, y el proceso de globalización brindan un escenario cada vez más favorable para el comercio internacional de bienes y servicios. En este ambiente, los Grupos Multinacionales han tenido crecimiento constante en su participación económica (OCDE, 2017).

Las estructuras actuales de Grupos Multinacionales, que incluyen integraciones económicas multinacionales, plantean cuestiones fiscales cada vez más complejas para las administraciones tributarias (OCDE, 2017). Uno de los aspectos más importantes es la correcta distribución de impuestos que debe pagar el Grupo Multinacional en cada país donde realiza actividades; su control ha generado las normativas de Precios de Transferencia y más recientemente el proyecto BEPS<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> "Base erosion and profit shifting"

### 2.2.2. Evasión fiscal mediante la manipulación de precios

La correcta distribución de impuestos que paga un Grupo Multinacional en cada país, es aquella que se deriva de la actividad económica que realiza cada empresa integrante en su jurisdicción, bajo características regulares de mercado (Henshall & Donegan, 2019).

Se debe considerar que un Grupo Económico multinacional, al tener subsidiarias en varios países, está sujeto a diversos regímenes tributarios; en este escenario las entidades fiscales permiten que los Grupos Económicos elijan operar de la manera que les permita ahorros tributarios. Sin embargo, los entes fiscales no permiten las estructuras de negocio artificiales o cuyo único objetivo es la reducción fiscal (Vega Borrego, 2003).

Dentro de estas estructuras complejas, se considera una forma de elusión la manipulación intencional de precios, en operaciones pactadas entre dos empresas de un mismo grupo económico, con el único objetivo de trasladar utilidades hacia una jurisdicción con menor carga tributaria (OECD, 2015).

**Ejemplo 5:** Un grupo multinacional (GMN) se dedica a la producción de electrodomésticos en varias partes de Europa y su posterior venta a nivel mundial. El GMN cuenta con una empresa matriz de producción en Alemania y subsidiarias de distribución en varios países del mundo, entre ellos Perú.

Bajo condiciones de mercado, la matriz productiva en Alemania vende mercaderías a la subsidiaria en Perú por 170 u.m. al año, las cuales son revendidas en el mercado peruano por la subsidiaria local.

La tabla 1 resume el Estado de Ganancias y Pérdidas del Grupo, diferenciando las operaciones en Perú. Considerar para el ejemplo que el total de mercaderías compradas por Perú a Alemania son revendidas en el mismo año dentro del mercado local, motivo por el cual las 170 u.m. pasan al costo de ventas de la subsidiaria peruana.

**Tabla 1 Estado de ganancias y pérdidas del GMN - Condiciones de mercado**

Libre mercado			
EG&P	Perú	Exterior	GMN
<b>Ventas</b>	200	800	1000
<b>Costo Ventas</b>	-170	-650	-820
<b>Utilidad Bruta</b>	30	150	180
<b>Gastos de Operación</b>	-10	-70	-80
<b>Utilidad operativa</b>	20	80	100
<b>Tasa impositiva</b>	30.00%	20.00%	-
<b>Impuesto a las utilidades</b>	-6.00	-16.00	-22.00
<b>Utilidad neta</b>	14.00	64.00	78.00

En condiciones de mercado, el GMN consolidado tiene ventas en Perú por 200 u.m. (A través de su subsidiaria local) y 800 u.m. en el resto del mundo, pagando impuestos de 6.00 u.m. y 16.00 u.m. respectivamente.

Sin embargo, el GMN nota que la tasa impositiva en Perú es mayor al resto del mundo, por lo tanto, decide intencionalmente trasladar la utilidad generada en Perú hacia territorios de menor carga tributaria. Para lograr su propósito, el GMN decide recargar en 5 u.m. el precio al cual Alemania vende mercaderías a Perú, dejando constante cualquier característica que pudiera afectar el precio. La tabla 2 muestra este escenario.

**Tabla 2 Estado de ganancias y pérdidas del GMN – Traslado de utilidad**

Traslado de beneficios			
EG&P	Perú	Exterior	GMN
<b>Ventas</b>	200	<b>805</b>	1005
<b>Costo Ventas</b>	<b>-175</b>	-650	-825
<b>Utilidad Bruta</b>	25	155	180
<b>Gastos de Operación</b>	-10	-70	-80
<b>Utilidad operativa</b>	15	85	100
<b>Tasa impositiva</b>	30.00%	20.00%	-
<b>Impuesto a las utilidades</b>	-4.50	-17.00	-21.50
<b>Utilidad neta</b>	10.50	68.00	78.50

El primer efecto de la manipulación del precio se da en la utilidad operativa, la cual se reduce en Perú y aumenta en el exterior, en un monto de 5 u.m., equivalentes al sobreprecio establecido. Como consecuencia del traslado de beneficios, el impuesto a la renta en Perú disminuye en 1.5 u.m. mientras que aumenta en 1.00 u.m. en el exterior; estos montos representan pérdida e incremento de la base imponible respectivamente en cada país. Por otra parte, el GMN obtiene una reducción neta en el impuesto a las utilidades de 0.5 u.m.

Se podría decir que, mediante esta figura, el GMN trasladó 1.5 u.m. de impuestos fuera de Perú, dejando 1.00 u.m. en el exterior y 0.50 u.m. sin pagar.

Como se puede ver, mediante la manipulación de precios el GMN logra una disminución artificial de su base imponible. Es importante mencionar que la pérdida de base imponible en Perú resulta incluso mayor a la elusión tributaria, siendo la diferencia el impuesto trasladado a otra jurisdicción.

**Tabla 3 Resumen del traslado de impuestos**

Concepto	Perú	Exterior	GMN
Impuesto de mercado	6.00	16.00	22.00
Impuesto con manipulación de precios	4.50	17.00	21.50
Pérdida fiscal	1.50	-	-
Ganancia fiscal / Elusión tributaria	-	1.00	0.50

### 2.2.3. Precios de transferencia

Con el fin de evitar la erosión de la base imponible a través de la manipulación intencional de precios, en el año 1995 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), emitió las *“Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”*. (OCDE, 2017)

Este documento establece las pautas y metodología para verificar si las operaciones entre empresas de un Grupo Multinacional se establecieron respetando precios de mercado. Esta guía establece como primer paso la descripción completa y detallada del contribuyente y su Grupo Multinacional, con especial incidencia en las relaciones comerciales, financieras, contractuales, y de negocio que puedan existir entre las partes. Así mismo, se debe describir cada una de las

operaciones materia de análisis, incluyendo los activos utilizados, las funciones desarrolladas y los riesgos asumidos en su desarrollo (OCDE, 2017).

Una vez explicadas las operaciones, la OCDE plantea cinco metodologías para la verificación del cumplimiento del principio de plena competencia:

#### 2.2.3.1. Precio comparable no controlado (PCNC)

El PCNC consiste en determinar el precio de un bien o servicio analizado, en base al precio establecido por un bien o servicio idéntico en una operación realizada entre partes independientes. La correcta aplicación del PCNC requiere que se cumpla alguno de los siguientes escenarios:

- El bien o servicio comparable no difiera del analizado en aspectos que puedan influir en su precio.
- De existir diferencias en aspectos que puedan influir en su precio, estas puedan ser cuantificadas de tal manera que permitan aislar su impacto en el mismo (OCDE, 2017).

#### 2.2.3.2. Precio de reventa (PR)

El PR es aplicable cuando la operación analizada consiste en la adquisición de bienes o servicios a partes vinculadas para su posterior reventa a terceros independientes.

Su aplicación parte del precio de reventa a terceros independientes, al cual se sustrae el margen bruto de mercado. Este margen bruto se puede determinar en base a operaciones de reventa que realice el mismo revendedor sobre bienes adquiridos de terceros no vinculados, o en base a operaciones pactadas entre terceros independientes (OCDE, 2017).

Puede utilizar:

- Operaciones comparables internas: es decir, que la compañía de distribución compre productos terminados a entidades no relacionadas, similares a los comprados a entidades relacionadas.

- Operaciones comparables externas: aquellas efectuadas por entidades de comercialización y distribución no relacionadas, con productos similares y bajo circunstancias similares a las que se presentan en las transacciones analizadas.

Cabe mencionar que, a diferencia del PCNC, los productos comercializados en transacciones controladas no tienen que ser idénticos a los comercializados en transacciones con terceros independientes. En la observación de los márgenes brutos importa más la función realizada que el tipo de producto comercializado. Al respecto, la OCDE (2017) menciona que como los márgenes brutos representan la compensación bruta, después del costo de ventas, por una función específica, las diferencias en los productos son menos significativas<sup>2</sup>.

#### 2.2.3.3. Costo incrementado (CI)

El CI es aplicable cuando la operación analizada consiste en la venta de bienes o prestación de servicios a partes vinculadas, cuando estos han sido creados a partir de costos pactados con terceros independientes.

Su aplicación parte del costo de ventas, al cual se agrega el margen bruto de mercado. Este margen bruto se puede determinar en base a venta de bienes o prestación de servicios a terceros no vinculados, o en base a la utilidad habitual que obtienen terceros independientes (OCDE, 2017).

#### 2.2.3.4. Reparto de utilidades (RU)

El método RU es aplicable cuando dos partes vinculadas realizan actividades que en conjunto constituyen una actividad comercial. Su aplicación consiste en asignar a cada parte vinculada una porción de la utilidad operacional generada por la actividad comercial global (OCDE, 2017).

La asignación se realiza siguiendo criterios que reflejen las condiciones que habrían suscrito partes independientes en similares circunstancias, algunos de estos criterios pueden ser: activos, ventas, gastos, costos, entre otros (OCDE, 2017).

---

<sup>2</sup> “Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” Párrafo 2.31

Las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia recomiendan la aplicación del RU en aquellos casos donde existen operaciones estrechamente ligadas que impiden la aplicación de algún método unilateral (OCDE, 2017).

#### 2.2.3.5. Margen neto transaccional (MNT)

Consiste en evaluar si el precio de una operación entre partes vinculadas se estableció conforme a valores de mercado, en base a la comparación de la utilidad de operación generada por la actividad económica que contiene la operación analizada, contra la utilidad de operación que la misma actividad económica obtiene en el libre mercado (OCDE, 2017).

### 2.3. Precios de transferencia en Perú

Precios de Transferencia en Perú se encuentra regulado por SUNAT desde el año 2001, su base legal se sustenta en el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, y sus demás normas reglamentarias y/o complementarias (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004).

En Perú las normas de Precios de Transferencia se aplican para operaciones realizadas entre partes vinculadas, la vinculación económica se configura principalmente por control de capital o dirección (En el anexo 1 se detalla los criterios de vinculación, según se señalan en el artículo N° 24 del “Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta”). Adicionalmente, la normativa aplica para transacciones realizadas con empresas domiciliadas en territorios de bajo o nula tributación (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

Desde el año 2001 se han dado diversos cambios en la normativa; siendo los últimos en diciembre del 2016 con los Decretos Legislativos 1311, 1312 y 1315, mediante los cuales la normativa peruana se adecua a los requerimientos de información sugeridos por la OCDE en la acción 13 del Plan BEPS<sup>3</sup>

A nivel general se mantiene la obligación que tienen todas las empresas de cumplir con pactar sus operaciones con partes vinculadas a valores de mercado (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004). Sin embargo, desde el 2016 las empresas obligadas a presentar el Informe de Precios de Transferencia a SUNAT son las que cumplen las siguientes condiciones:

---

<sup>3</sup> Por sus siglas en inglés: “*Base erosion and profit shifting*”



**Tabla 4 Empresas obligadas a presentar el informe de Precios de Transferencia en Perú**

Concepto	Monto
Ingresos devengados en el año	Mayor a 2,300 UIT <sup>4</sup>
Operaciones con partes vinculadas en el año	Mayor a 400 UIT

La presentación formal se realiza mediante la Declaración Jurada Informativa (DJI) Reporte Local, la cual tiene fecha de vencimiento en junio de cada año. El contenido de la DJI Reporte Local fue determinado por SUNAT mediante el Reglamento del Impuesto a la Renta; sin embargo, su contenido coincide por lo indicado en las Directrices de la OCDE Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004).

## **2.4. Informe de Precios de Transferencia**

Como se explicó anteriormente, el Informe de Precios de Transferencia analiza si un contribuyente pactó sus operaciones con partes vinculadas siguiendo el principio de plena competencia; es decir a valores de mercado. En caso el informe determine que no se cumplió con dicho principio, se realiza el cálculo numérico del precio de la operación a valores de mercado, de tal manera que se pueda determinar el ajuste impositivo (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004).

### **2.4.1. Contenido del informe de precios de transferencia**

Para el correcto análisis del valor de mercado de las operaciones establecidas entre un contribuyente y sus partes vinculadas, el Informe de Precios de Transferencia contiene la siguiente información (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004):

- Información general: Fecha de inicio de actividades del contribuyente, cambios relevantes, antecedentes históricos, información tributaria.
- Estructura accionarial: Detalle de propiedad de la empresa.
- Giro del negocio: Explicación de las actividades económicas o antecedentes económicos, posición en la estructura del Grupo Multinacional al que pertenece.

---

<sup>4</sup> Unidad Impositiva Tributaria

- Situaciones atípicas: Se especifica lo más detallado posible alguna situación que afectara el desarrollo del negocio y como se traduce en la rentabilidad de la empresa.
- Estructura de organización: Detalle de actividades y departamentos, incluyendo tareas realizadas, personal y persona a cargo de cada área.
- Estructura organizacional del Grupo Económico: Descripción de la historia y actividad global del Grupo Económico al que pertenece la empresa. Incluyendo fecha de inicio de actividades, país de origen, estructura organizacional y estructura societaria. Se debe explicar cuál es el rol de la empresa dentro del Grupo Económico.
- Aspectos en los cuales el contribuyente depende de sus empresas vinculadas: Detallando el nombre de las empresas que deciden sobre la dirección o administración, su país de domicilio y nombre de empleados a cargo. Se debe señalar los aspectos en que se subordina.
- Líneas de negocio: Se detallan las líneas de negocio cuando alguna opere con un alto grado de independencia o hayan sido adquiridas recientemente; caso contrario se puede estructurar por actividad.
- Principales clientes y proveedores: Información cuantitativa que permita identificar concentración o dependencia, información cualitativa que permita determinar su posición en la cadena de mercado.
- Estrategia de negocio: Breve referencia a las principales estrategias de negocio de la actividad, tales como la estrategia de crecimiento, la diferenciación del producto, el precio diferenciado, la estrategia de adquisición, entre otros.
- Descripción de las transacciones entre partes vinculadas: Detalle del tipo y volúmenes de operaciones.
- Contexto de la transacción: Descripción y sustento técnico de las condiciones económicas relevantes que tuvieron incidencia en las operaciones entre partes

vinculadas. Características del mercado en que se realizan las operaciones entre partes vinculadas, ciclo económico y comercial del producto.

- Análisis funcional del negocio: Actividades y funciones realizadas, activos utilizados, riesgos asumidos y riesgos controlados, referente tanto al negocio en general como de manera específica para las operaciones entre partes vinculadas.
- Resumen de los Acuerdos Anticipados de Precios u otros acuerdos de naturaleza tributaria, pactados con entidades fiscales fuera de Perú y que están relacionados con las operaciones realizadas por el contribuyente.
- Elección del mejor método: Análisis de la posibilidad de aplicación de cada uno de los métodos de Precios de Transferencia, especificando dificultades, ajustes requeridos, fuentes de información, razones de descarte y método seleccionado.
- Determinación de la parte bajo prueba: Selección de cuál de las partes involucradas en la transacción será la parte analizada en el desarrollo de la metodología.
- Selección del periodo información: Sustento técnico del periodo de información financiera utilizado para la aplicación del método seleccionado.
- Metodología de búsqueda: Descripción de la metodología de búsqueda de comparables, criterios de aceptación o descarte y fuentes de las que procede la información.
- Cumplimiento del principio de plena competencia: Conclusión en base a la metodología aplicada y cálculo de ajuste tributario en caso corresponda.
- Información financiera: Presentación de toda la información financiera utilizada para el análisis.
- Cálculos: Detalle de todas las fórmulas utilizadas para realizar ajustes financieros, estadísticos o de reclasificación de estados financieros.

### III. MARCO METODOLÓGICO

#### **3.1. Ámbito de estudio**

El presente documento analizó las competencias de un profesional de la carrera de economía para la determinación del valor de mercado bajo el ámbito de la normativa de Precios de Transferencia. Considerando el ejercicio de la actividad profesional por parte del investigador desde el año 2005 hasta la fecha.

Si bien el presente documento examinó únicamente la función realizada por del investigador como personal de empresas domiciliadas en Perú, se considera que el desarrollo de la consultoría de Precios de Transferencia se puede realizar en cualquier país del mundo. Como prueba de ello, como se podrá ver en los resultados, el trabajo realizado desde Perú incluye clientes en otros países de América Latina.

#### **3.2. Naturaleza del estudio**

El presente documento corresponde a una monografía de tipo no experimental, busca demostrar las competencias del economista en el ejercicio de la profesión. Se presentan y analizan hechos pasados en su contexto original, los cuales no corresponden a situaciones experimentales creadas con propósitos de estudio.

#### **3.3. Muestreo estadístico**

Dada la naturaleza de esta monografía, no se realizó muestreo estadístico. Se analizan todas las competencias identificadas para la redacción de un Estudio de Precios de Transferencia completo, incluyendo el levantamiento de información frente al cliente.

Por otro lado, para establecer ejemplos ilustrativos, se consideró el proyecto realizado por del investigador con mayor cantidad de operaciones establecidas fuera de valor de mercado, a fin de poder evidenciar más de un método de verificación y el cálculo de ajuste tributario. También se consideraron dos ejemplos con transacciones poco frecuentes que requirieron el desarrollo de métodos alternos o la adecuación de teorías financieras para la estimación de su valor de mercado.

### **3.4. Metodología**

Para el cumplimiento de los objetivos, se desagregaron las funciones que debe realizar un consultor para la determinación del valor de mercado de operaciones realizadas entre partes vinculadas mediante la elaboración de un Estudio de Precios de Transferencia; estas funciones fueron posteriormente relacionadas a las competencias o conocimientos necesarios para su correcta ejecución y se verificó si dichos requerimientos fueron adquiridos durante el estudio de la carrera de economía. Finalmente, en caso de cumplir la comprobación, se señalaron los cursos en los cuales fueron adquiridos estos conocimientos.

Posteriormente, se revisó algunas áreas de la consultoría de Precios de Transferencia que, en opinión del investigador, resultaron potenciadas por el contenido de la carrera de Economía. Así como los beneficios directos e indirectos que generó para la empresa contratante.

Finalmente, se presentaron casos reales desarrollados por el investigador a lo largo de su experiencia profesional. El primer caso resume como el análisis realizado a una empresa peruana distribuidora de químicos determina que sus operaciones con partes vinculadas se pactaron fuera del valor de mercado; así mismo, se calcula el correspondiente ajuste a la base imponible. El segundo caso corresponde a la adecuación de la teoría de paridad de tipos de interés, para la verificación del valor de mercado para operaciones de derivados financieros (*Foward* de divisas). El tercer caso explica el desarrollo de un método para determinar el valor de mercado de un bien intangible, utilizando para ello la teoría financiera de valuación de empresas.

La exposición de estos casos reveló la manera en la cual los conocimientos aprendidos en la carrera de economía son utilizados por el profesional para realizar la consultoría de manera cabal y crear o adecuar metodologías.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### **4.1. Competencias requeridas para la determinación del valor de mercado mediante la redacción de estudios de precios de transferencia y su aprendizaje durante la carrera de Economía**

Para este análisis se identificaron las funciones que el profesional realiza en la determinación del valor de mercado mediante la redacción de un Estudio de Precios de Transferencia, se especificaron las competencias o conocimientos necesarios para su correcta ejecución, se verificó si dichos requerimientos fueron adquiridos durante el estudio de la carrera de economía y de ser afirmativo se señalaron los cursos en los cuales fueron obtenidos.

Como se explicó anteriormente, la redacción de un Informe de Precios de Transferencia consta de varios puntos descriptivos del contribuyente, su grupo multinacional y las operaciones que realiza con dicho grupo, así como otros aspectos propios de la aplicación de metodologías para verificar si dichas operaciones se pactaron a valores de mercado.

De manera general, un Informe de Precios de Transferencia se puede dividir en dos partes:

- **Análisis Funcional:** Comprende el análisis del contribuyente y su grupo económico. Este análisis se realiza con anterioridad al análisis económico y determina las características relevantes para la comparación.
- **Análisis Económico:** Realizado en base al análisis funcional, comprende la directamente la determinación del valor de mercado.

#### 4.1.1. Análisis Funcional: Empresa y grupo económico

La correcta elaboración del análisis funcional permite al profesional comprender la naturaleza del contribuyente dentro de su Grupo Económico. El análisis de cada empresa comprende una descripción detallada del giro de negocio del Grupo Multinacional al que pertenece, las funciones que ésta desarrolla, los aspectos que generan valor dentro del negocio, su posición en la cadena de mercado y las relaciones económicas que se generan con otros miembros de su Grupo Económico.

El análisis funcional implica también verificar si la estructura contable y financiera de la empresa mantiene coherencia con la descripción de negocio otorgada; adicionalmente es

necesario revisar si dicha información tiene relación con las funciones y riesgos que mantiene dentro de su Grupo Económico; tareas que se soportan en conocimientos de administración, contabilidad y finanzas.

Operativamente, el desarrollo de un Estudio de Precios de Transferencia se realiza mediante entrevistas con personal de la empresa y revisión de información contable y financiera de los últimos años. En algunos casos, la perspectiva del negocio que tiene el personal de la compañía puede diferir entre las áreas comerciales, contables y de gerencia. Como se podrá ver en el siguiente ejemplo.

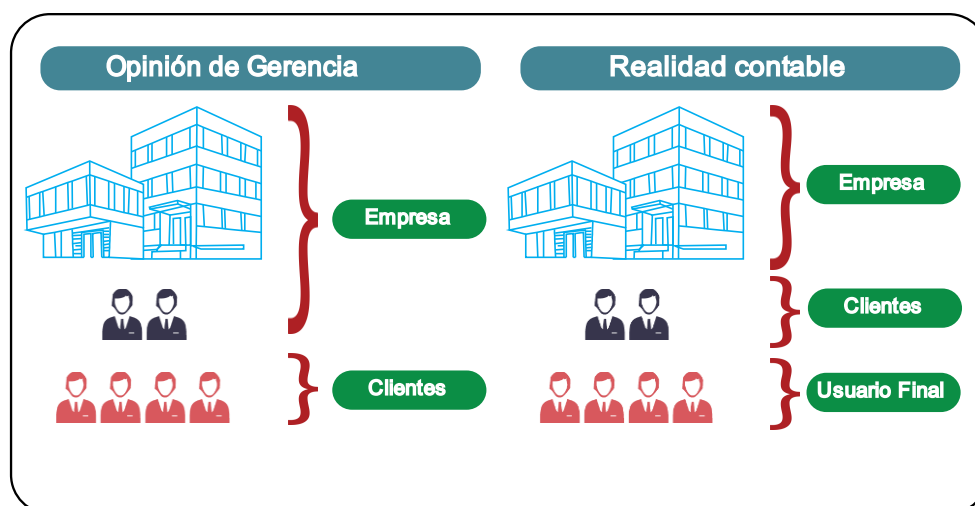
**Ejemplo 6:** En las primeras entrevistas realizadas con la gerencia general un grupo multinacional de matriz peruana dedicado la venta directa, entre otra información se manifestó lo siguiente:

- i. El negocio principal era la venta a usuarios finales a través de su “Red de distribuidores independientes”
- ii. Los gastos logísticos de entrega del producto eran asumidos por la cadena de distribución, de tal manera que los usuarios finales no asumían gastos logísticos

De esta información se entendió que la empresa contaba con medios de transporte para repartir los productos que su personal comercial lograba vender. Sin embargo, la revisión de la información contable y financiera mostró que la compañía no tenía gastos de personal importantes, ni contaba con vehículos propios dentro de los activos fijos.

La solicitud de aclaración de estos puntos discordantes entre la contabilidad y lo explicado por la gerencia, permitió entender que la “Red de distribuidores independientes” eran en realidad los clientes de la empresa, a los cuales se facturaba casi la totalidad de los ingresos anuales; adicionalmente, la compañía no asumía ningún gasto logístico, pues estos clientes se acercaban personalmente al centro de distribución a comprar los productos.

El origen de la discordancia se debió a que la Gerencia General (Dedicada principalmente al área comercial) interpreta su negocio de una manera diferente a lo que expresan sus estados financieros para fines tributarios.



**Figura 4 Diferencias de interpretación en la actividad empresarial**

Por otro lado, el correcto análisis del contribuyente debe comprender un estudio del entorno macroeconómico en el cual se encuentra, con el fin de poder determinar si los resultados de la empresa se deben únicamente a su gestión o si están influenciados por variables externas. El resultado de este análisis se debe tener en cuenta para determinar las observaciones comparables (OCDE, 2017). En la siguiente tabla se detallan las funciones y competencias necesarias para realizar el análisis funcional de un Estudio de Precios de Transferencia, señalando si dichos conocimientos son aprendidos durante el estudio de la carrera de Economía.

**Tabla 5 Competencias necesarias para el análisis funcional de un Estudio de Precios de Transferencia**

Función	Competencias o conocimientos necesarios	Adquiridos durante el estudio de la carrera de Economía	Cursos donde fueron adquiridos
Análisis del negocio del Grupo Económico y su relación con el Contribuyente Local	Análisis empresarial, entendimiento del negocio de una multinacional, aspectos que generan valor a la compañía y su grupo económico, posición en la cadena de mercado.	Si	Administración General



Función	Competencias o conocimientos necesarios	Adquiridos durante el estudio de la carrera de Economía	Cursos donde fueron adquiridos
Análisis de coherencia con su estructura contable y financiera	Interpretación de Estados Financieros y entendimiento de la contabilidad empresarial. Capacidad de poder interpretar la realidad económica del negocio a partir de la información contable y financiera. (Ver ejemplo 6 y figura 4)	Si	Administración General Contabilidad General Contabilidad de Costos
Análisis profundo de las operaciones	Entendimiento de una actividad de negocio. Conocimiento de las obligaciones asumidas por las empresas en el comercio internacional bajo los diferentes Incoterms.	Si	Administración General Negociaciones Internacionales
Análisis del entorno económico	Análisis e interpretación de indicadores macroeconómicos publicados por los organismos del estado e información pública sobre el comportamiento de la economía, con el fin de preparar un reporte del sector económico al que pertenece una empresa.	Si	Macroeconomía

#### 4.1.2. Análisis Económico: Determinación del valor de mercado

Una vez se conoce el Grupo Económico, la empresa y su entorno económico; se requiere comprobar si las operaciones realizadas por la empresa con sus partes vinculadas se pactaron a valores de mercado.

Para ello, se aplica la metodología desarrollada por la OCDE en “*Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia*”, en concordancia por lo expuesto en el artículo 32-A de Ley del Impuesto a la Renta y el capítulo XIX de su Reglamento (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018). Esta metodología se basa en realizar comparaciones a nivel de precios de bienes o comparar márgenes de utilidad en actividades similares (Ver punto 2.3.2.3).

El precio establecido en las operaciones analizadas se compara contra un Rango de Mercado; los pasos usuales para la determinación dicho rango son:

- Elegir uno de los métodos de Precios de Transferencia
- Sustentar el uso y descarte de los métodos
- Buscar observaciones o empresas comparables
- Determinar los precios de mercado o márgenes de utilidad obtenidos por las observaciones comparables
- Aplicar ajustes financieros o estadísticos
- Calcular un rango de mercado en base a las observaciones ajustadas y
- Realizar la comparación de mercado

La búsqueda y elección de observaciones comparables se realiza utilizando diversas bases de datos privadas; la base de datos apropiada depende del método elegido y del tipo de operación analizada. De manera general se utilizan bases de datos que contienen la siguiente información:

- Información financiera de empresas que cotizan en bolsas de valores
- Información financiera de tasas de interés
- Precios de commodities
- Contratos por uso de intangibles o servicios

Las principales bases de datos utilizadas en la actualidad son: *Capital IQ*, *Bloomberg*, *Osiris*, *OneSource*, *RoyaltyStats*, entre otras.

El proceso de búsqueda de comparables inicia con la creación de un universo de observaciones potenciales comparables, para lo cual se requiere la aplicación de filtros en variables como: tamaño de empresa, códigos industriales, cuentas contables, fecha de publicación, tipos de transacción, entre otros. La creación de filtros en las bases de datos se realiza mediante la combinación de conectores lógicos que generen condicionales. Este primer paso en la

determinación de comparables exige al analista conocimientos contables y algebraicos. El objetivo es tener un universo que incluya la mayor cantidad de posibles comparables sin ser demasiado extenso.

**Ejemplo 7:** Se requiere determinar el rango de mercado para una operación de sesión de uso de marca para una empresa de servicios. Se cuenta con la base de datos *RoyaltyRange*, la cual brinda contratos pactados entre terceros.

Se solicita a la base de datos contratos por uso de marcas pactados por empresas del sector servicios, como resultado se obtienen más de 1,000 contratos. Este universo de posibles comparables resulta demasiado alto, es necesario aplicar filtros para reducir su tamaño.

De una primera revisión se observan que un gran número de contratos tienen las siguientes características que los hacen no comparables:

- i. Contratos pactados entre una empresa y una persona natural
- ii. Contratos pactados por el uso de marca para la operación de hoteles (Se observa que a partir del 2018 estos contratos fueron clasificados en el sector turístico)

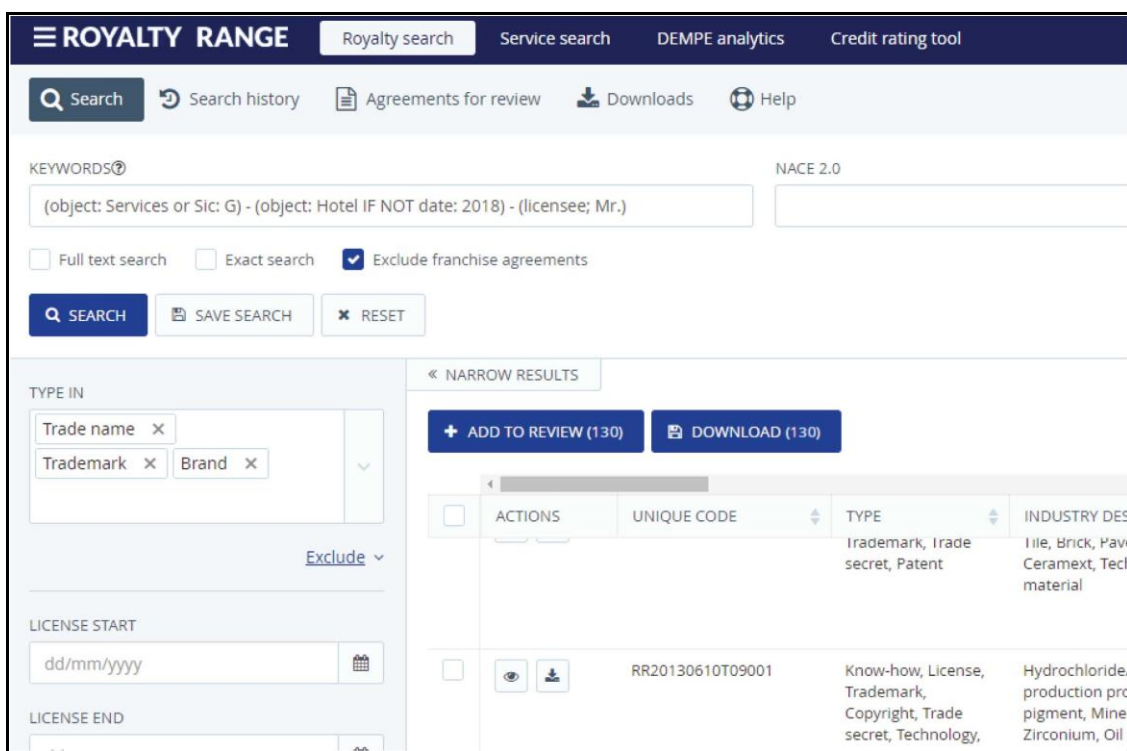
Para evitar que la base de datos muestre contratos que cumplan con alguna de las características anteriores se reestructura el criterio de búsqueda de la siguiente manera:

- a. Incluir contratos registrados bajo “servicios” o bajo el código industrial SIC<sup>5</sup> G (Servicios)
- b. No incluir contratos cuya descripción contenga la palabra “Hotel” siempre que no sean del año 2018.
- c. No incluir contratos donde el nombre del licenciente contenga las siglas “Mr.”

En la siguiente figura se aprecia la fórmula lógica utilizada para cumplir estos requerimientos, cuyo resultado fue acertado a 130 contratos.

---

<sup>5</sup> “Standard Industrial Classification”



**Figura 5** Criterio de búsqueda de contratos

Una vez establecido el universo de posibles comparables, se analizan sus características a fin de determinar si comparten condiciones con la operación analizada, en términos de funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos. Esta comparación se basa en entender el negocio o actividad económica de cada posible comparable y requiere conocimientos de contabilidad y finanzas a fin de verificar si la descripción de negocio guarda relación con los estados financieros.

Cuando se trata de empresas comparables, la selección de una empresa no depende únicamente de su similitud en descripción de negocio con la parte analizada, es necesario confirmar si dicha descripción guarda relación con lo que expresan sus Estados Financieros durante los últimos años.

**Ejemplo 8:** En la búsqueda de empresas dedicadas a la distribución de mercaderías, se esperaría que el Balance General de las potenciales comparables no concentre activos en Propiedad, Planta y Equipos. Caso contrario, sería necesario profundizar en dichas cuentas y verificar si la potencial comparable no realiza otras actividades distintas de la distribución. De manera similar, se esperaría que una empresa distribuidora concentre

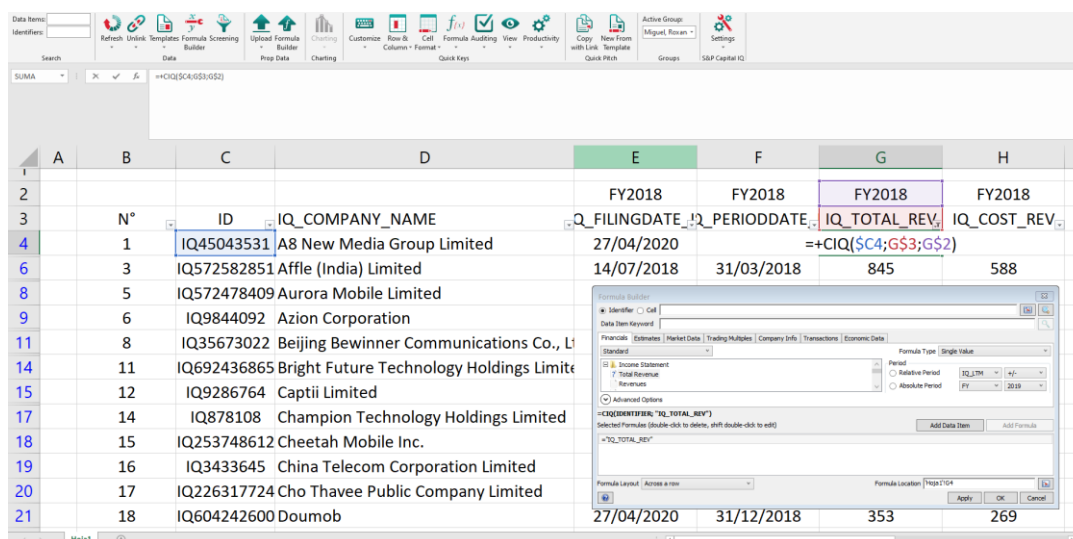
sus activos en mercaderías; un nivel de mercaderías muy bajo podría significar que la empresa solo realiza las compras cuando tiene colocado el producto o que actúa como un agente comercial.

En ambos casos, estas situaciones deberán ser analizadas para evaluar si las diferencias en las actividades o riesgos pueden ser mitigadas mediante la aplicación de ajustes financieros o estadísticos.

Es importante mencionar que una diferencia entre los Estados Financieros de la empresa potencial comparable y la parte analizada no representa por si solo un criterio de rechazo; es un punto de partida para verificar sus características (Henshall & Donegan, 2019).

Cuando se analizan posibles empresas comparables, es necesario revisar diferentes aspectos de su información financiera. Las bases de datos contienen dicha información clasificada por conceptos y periodos de tiempo; para una revisión eficiente es necesario construir modelos en Excel que permitan obtener la información deseada de manera automática. La necesidad de automatizar la obtención de información es considerablemente importante cuando se trabaja con universos de centenares de empresas posibles comparables.

En todos los casos, las bases de datos cuentan con componentes que se incorporan a Excel, su correcta operación requiere la elaboración de fórmulas algebraicas que relacionen un concepto contable, un periodo y condiciones especiales; como resultado el modelo debe entregar la información financiera requerida y determinar los indicadores deseados.



**Figura 6 Construcción de fórmulas para descarga de información**

En los casos donde se aplica el método Precio Comparable no Controlado, se suele revisar el valor unitario de cada bien o servicio. Las características a tener en cuenta en estos casos difieren dependiente del tipo de operación:

- Venta de commodities o bienes con bajo valor agregado: La determinación del valor de mercado parte de observaciones encontradas en base de datos aduaneras o de *trading*. En estos casos es necesario la identificación de patrones estacionales, y la aplicación de ajustes estadísticos por volumen o dispersión.
- Regalías por uso de intangibles: Depende del análisis del negocio que involucra el receptor del intangible, los derechos que se reciben y los riesgos asumidos.
- Tasas de interés por préstamos: Se desarrolla mediante la identificación de tasas de interés de similares características al pactado entre las partes analizadas, requiere la homogenización de tasas de interés, expresando todas las observaciones en un mismo periodo de tiempo y aplicando ajustes por diferencias en sus características.
- Adicionalmente, cuando no se dispone de información pública de tasas de interés comparables, se determina el retorno de mercado por una operación de financiamiento en base al nivel de riesgo de impago asumido por el prestamista al otorgar crédito a la parte vinculada. La determinación de la tasa de interés en base a la posibilidad de pago de la deuda requiere la cuantificación de primas en base a factores de riesgo.

Resumiendo lo anterior, en la siguiente tabla se detallan las funciones y competencias necesarias para realizar el análisis económico de un Estudio de Precios de Transferencia, señalando si dichos conocimientos son aprendidos durante el estudio de la carrera de Economía.

**Tabla 6 Competencias necesarias para el análisis económico para determinar el valor de mercado**

Función	Competencias o conocimientos necesarios	Adquiridos durante el estudio de la carrera de Economía	Cursos donde fueron adquiridos
Construcción de universos de observaciones comparables	Creación de fórmulas que permitan obtener un universo óptimo y transparente de posibles comparables, mediante la aplicación de conectores lógicos algebraicos, muchos de los cuales se aplican sobre la información contable de las empresas.	Si	Álgebra Matemática I y II Contabilidad General Contabilidad de Costos
Determinar empresas comparables	Entendimiento del negocio de cada posible comparable, identificando sus funciones, activos y riesgos.	Si	Administración General
Verificación de coherencia de Estados Financieros	Revisión de los Estados Financieros de las posibles comparables, verificando que guarden relación con la actividad de negocio e identificando anomalías que requieran mayor análisis.	Si	Administración General Contabilidad General Contabilidad de Costos
Análisis de diferencias y aplicación de ajustes	Identificación de diferencias entre los Estados Financieros de las empresas comparables y la parte analizada, para su posterior reclasificación o ajuste. Entendimiento del concepto de valor en el tiempo y aplicación de ajustes para mitigar el posible efecto del ciclo de efectivo en la utilidad de las empresas.	Si	Administración General Estadística Contabilidad General Contabilidad de Costos

Función	Competencias o conocimientos necesarios	Adquiridos durante el estudio de la carrera de Economía	Cursos donde fueron adquiridos
Determinación del rango de mercado	Aplicación del rango intercuartil u otras medidas de dispersión que permitan eliminar los valores extremos.	Si	Estadística Matemática I y II
Búsqueda de comparables para commodities	Conocimiento de las obligaciones asumidas por cada parte en el comercio internacional bajo los diferentes Incoterms.	Si	Mercadeo Agrario Externo Negociaciones Internacionales
Búsqueda de comparables para tasas de interés por préstamos	Identificación de aspectos que incrementan el riesgo de una empresa y se trasladan a su costo de financiamiento. Cambio de periodos para tasas de interés.	Si	Matemática para Economistas Economía matemática
Construcción de modelos de trabajo	Construcción modelos en Excel mediante la elaboración de fórmulas que permitan recopilar información financiera de empresas que cumplan diferentes parámetros.	Si	Álgebra

#### 4.2. Áreas del análisis potenciadas por la carrera de Economía

Para el desarrollo de este punto, se revisó aquellas áreas de la consultoría que el investigador considera son desarrolladas óptimamente en base a los conocimientos obtenidos en la carrera de Economía; así como los beneficios de corto y largo plazo generados para las empresas empleadoras.



#### 4.2.1. Análisis empresarial y financiero

La correcta redacción de un Informe de Precios de Transferencia requiere entender el giro de negocio del cliente y su Grupo Económico; profundizando en el análisis de las operaciones que se realizan dentro de las empresas de dicho Grupo. El análisis de estos aspectos debe profundizar en las funciones desempeñadas por cada una de las partes, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos; así como el modo en que estas funciones se relacionan con la generación de valor dentro del Grupo. El análisis empresarial se debe verificar con la información financiera, a nivel de resultados y estructura de cuentas. En muchos casos, la información referente al negocio brindada por la gerencia de la empresa no se refleja en los estados financieros brindados por el área contable; esto debido a que la Gerencia de un Grupo Económico suele ver a la entidad en su conjunto, pero en la realidad las actividades suelen estar repartidas entre las empresas integrantes (OCDE, 2017). Los conceptos financieros y contables aprendidos por el investigador le permitieron desarrollar la capacidad de analizar críticamente la información brindada por su cartera de clientes. De tal manera que, basando su análisis en los estados financieros, puede entender cuáles son las verdaderas actividades económicas y operaciones realizadas con partes vinculadas.

#### 4.2.2. Cálculo y análisis matemático

El cálculo y análisis matemático está presente en toda la determinación del valor de mercado en un Informe de Precios de Transferencia, incluye: La estructuración de fórmulas con conectores lógicos que permitan realizar filtros en las bases de datos, la preparación de hojas de cálculo para determinar de una manera eficiente los ratios financieros de las empresas comparables, la realización de ajustes estadísticos y la realización de ajustes financieros por valor de dinero en el tiempo.

Los conocimientos adquiridos por el investigador durante sus años de estudio le permitieron realizar los cálculos y análisis matemáticos requeridos de manera satisfactoria. Adicionalmente siempre se mantuvo crítico respecto a las fórmulas de matemática financiera convencionales utilizadas en el campo de Precios de Transferencia, en algunos casos descartando su uso o sugiriendo cambios.

#### 4.2.3. Beneficios obtenidos por las empresas empleadoras

La consultoría en Precios de Transferencia puede llegar a resultados diferentes dependiendo como se interpreten o prioricen las recomendaciones de las directrices para determinación de valor de mercado (OCDE, 2017). La correcta redacción de un Informe de Precios de Transferencia es aquella que contemple todos los aspectos que podrían ser cuestionados en una fiscalización.

La contribución del investigador como profesional, para las entidades en las que laboró, ha sido brindar un análisis crítico de la situación de los clientes frente a una posible fiscalización de Precios de Transferencia; que no solo los ayude a cumplir con las obligaciones de presentación frente a SUNAT, sino que además les indique claramente que operaciones se pueden considerar como evasión fiscal; en muchos casos se ha determinado el perjuicio al fisco en términos monetarios, desde un punto de vista independiente y sustentado.

El entendimiento de los estados financieros por parte del investigador, le permitió crear indicadores financieros específicos para el análisis de operaciones complejas. Por otro lado, como resultado de su formación matemática, contribuyó con la elaboración de modelos de cálculo que automatizaron el trabajo con bases de datos e información financiera; mejorando los tiempos utilizados para estas tareas.

Estas competencias adquiridas durante su formación profesional fueron posteriormente trasladadas al personal en formación de las empresas para las que trabajó, mediante capacitaciones y seminarios.

### **4.3. Contribución en la determinación de ajuste impositivo y determinación de valor de mercado en casos atípicos**

#### 4.3.1. Caso 1: Determinación de ajuste impositivo para una empresa peruana distribuidora de químicos

En febrero del año 2019 una multinacional de químicos requirió documentar el valor de mercado de las operaciones que realizó su subsidiaria en Perú. El ejercicio analizado fue de enero a diciembre del 2018, cuya Declaración Jurada de Impuesto a la Renta y Declaración Informativa de Precios de Transferencia deberían ser presentadas en abril y junio del 2019 respectivamente.

#### 4.3.1.1. Creación de la subsidiaria peruana

Los representantes locales del Grupo Multinacional explicaron que este tiene presencia en Perú desde el año 2005, donde comenzó a operar mediante distribuidores exclusivos pero independientes. En el año 2010 el Grupo Multinacional decide establecer una subsidiaria local; para lograr este objetivo la filial ubicada en España adquiere la totalidad de las acciones de uno de sus principales distribuidores exclusivos en Perú, incorporando esta empresa al Grupo Multinacional. Desde dicho evento se configura la vinculación económica por accionariado y quedan sujetas al ámbito de aplicación de Precios de Transferencia todas las operaciones realizadas entre la nueva subsidiaria y el resto del Grupo Multinacional.

#### 4.3.1.2. Descripción del negocio en Perú

De las entrevistas realizadas la gerencia del Grupo Multinacional, se entendió que, desde su adquisición en el 2010, la subsidiaria peruana pasó por varias modificaciones en sus actividades y funciones. Durante el ejercicio 2018, la subsidiaria peruana se dedica a la distribución local de químicos que previamente importa desde el centro de abastecimiento del Grupo para Latinoamérica ubicado en Brasil. La subsidiaria peruana opera como un distribuidor mayorista, sus clientes se componen por empresas industriales y mineras que utilizan los productos químicos como insumos de producción. No se realizan ventas a centros de distribución minorista ni a personas naturales. Los clientes de la compañía son gestionados desde Estados Unidos, donde se encuentra la subsidiaria dedicada a establecer relaciones comerciales con otros Grupos Multinacionales dedicados a la minería y actividad industrial, a fin de que el Grupo los abastezca en todos los países donde tienen presencia.

Bajo este formato, la subsidiaria peruana cuenta con muy poco personal comercial, su actividad de ventas se concentra en mantener centros de exposición, los cuales operan también como almacenes de inventarios. La subsidiaria peruana no realiza actividades de transformación de químicos, estos son importados en las mismas condiciones que son posteriormente vendidos a sus clientes locales. Sin embargo, por los volúmenes negociados, cuenta con una red de almacenamiento y distribución que entrega los químicos en las plantas de sus clientes. Los activos corrientes se concentran en mercaderías y cuentas por cobrar, lo cual es coherente con la actividad de un distribuidor. Sin embargo, existe una participación importante de Propiedad, Planta y Equipos, la cual se explica por los activos necesarios para almacenamiento u distribución del producto. Este aspecto es importante en la selección de empresas comparables,

debido a que las empresas de distribución no suelen acumular activos fijos; en este sentido al ser una anomalía se debe tener en cuenta durante el proceso de selección de comparables (OCDE, 2017).

**Tabla 7 Estructura de activos subsidiaria Perú**

Activos	Monto (Miles de Soles)	Participación
Caja y bancos	158,689	4.12%
Cuentas por cobrar comerciales	945,455	24.56%
Otras cuentas por cobrar	25,025	0.65%
Provisión por cobranza dudosa	-240,830	-6.26%
Inventarios	1,258,695	32.69%
Otras cuentas del activo corriente	258,741	6.72%
Total, Activo corriente	2,405,775	
PP&E, Neto	1,187,965	30.86%
Otros activos no corrientes	256,258	6.66%
Total, Activos	3,849,998	

#### 4.3.1.3. Operaciones con compañías vinculadas

Se observó que durante el ejercicio 2018, la subsidiaria peruana realizó dos operaciones con sus partes vinculadas:

- Compra de mercaderías: El 100% de los químicos que la empresa distribuyó en 2018 habían sido adquiridos previamente de la filial del Grupo ubicada en Brasil.
- Pago de comisiones por intermediación comercial: El Grupo Multinacional concentra sus esfuerzos de ventas a desde una subsidiaria en Estados Unidos, la cual establece acuerdos de abastecimiento a nivel mundial con diferentes clientes. Es decir, consigue los clientes y coloca las ventas a favor del resto de subsidiarias, como contraprestación las subsidiarias pagan una comisión sobre dichas ventas. La comisión pagada por la subsidiaria peruana en 2018 ascendió al 4% de las ventas colocadas.

#### 4.3.1.4. Selección del método

Como se explicó en el punto 2.3.2.3.2., la actividad de reventa de bienes puede ser demostrada con la aplicación del método del Precio de Reventa, el cual fue seleccionada para verificar si la compra de mercaderías a Brasil cumplió con el principio de plena competencia. Por otro lado,

para determinar el valor de mercado de las comisiones por intermediación comercial, se usó el método del Precio Comparable No Controlado en base a contratos similares pactados por terceros.

#### 4.3.1.5. Aplicación del método Precio de Reventa: Compra de mercaderías

El primer paso para la aplicación de este método fue determinar empresas comparables, para ello se recurrió a la base de datos Capital IQ, en la cual se identificó un universo de 245 empresas públicas<sup>6</sup> operando bajo el código de clasificación industrial SIC 5162 (Distribución mayorista de químicos). Se revisaron los perfiles y estados financieros de estas empresas descartándose 234 por los siguientes motivos:

**Tabla 8 Criterios de rechazo**

Criterio	Cantidad
Realizar operaciones con empresas vinculadas	23
Asumir actividades diferentes a la parte analizada	107
Asumir riesgos diferentes a la parte analizada	76
Presentar situaciones atípicas	2
Encontrarse en etapa de inicio de actividades	1
Tener participación gubernamental	1
Distribuir productos no comparables	14
No contar con activos propios para distribución	5
No contar con información financiera pública	5
Total	234

Como resultado se aceptaron 11 empresas comparables dedicadas a la distribución de químicos:

- Elton International Trading Company S.A.
- IMCD N.V.
- KrakChemia Spolka Akcyjna
- Samyak International Limited
- Samyung Trading Co., Ltd.

<sup>6</sup> El término “empresa pública” refiere a empresas cuyas acciones son cotizadas en alguna bolsa de valores, y por lo tanto están obligadas a publicar sus estados financieros.

- Shoei Yakuhin Co.,Ltd.
- Soda Nikka Co., Ltd.
- Tohoku Chemical Co., Ltd.
- Union Petrochemical Public Company Limited
- Univar Inc.
- Wonik Cube Corp.

Luego de seleccionadas las empresas comparables, se determinó el margen bruto que estas empresas obtienen, obteniéndose la siguiente información:

**Tabla 9 Utilidad bruta sobre ventas (UB/V) de empresas comparables**

	UB/V
Elton International Trading Company S.A.	7.29%
IMCD N.V.	8.57%
KrakChemia Spolka Akcyjna	5.53%
Samyak International Limited	6.50%
Samyung Trading Co., Ltd.	7.23%
Shoei Yakuhin Co.,Ltd.	8.18%
Soda Nikka Co., Ltd.	6.77%
Tohoku Chemical Co., Ltd.	9.01%
Union Petrochemical Public Company Limited	11.53%
Univar Inc.	19.27%
Wonik Cube Corp.	9.34%
<b>Percentil 25</b>	<b>7.00%</b>
<b>Mediana</b>	<b>8.18%</b>
<b>Percentil 75</b>	<b>9.17%</b>

La construcción del rango intercuartil (Entre los percentiles 25 y 75) es un requerimiento del reglamento del impuesto a la renta para la determinación del valor de mercado (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004). De su aplicación se interpreta que, en el libre mercado, una empresa dedicada a la distribución de productos químicos obtiene una rentabilidad bruta sobre ventas entre el 7.00% y 9.17%. Este rango debe ser contrastado como la utilidad obtenida por la parte analizada.

**Tabla 10 Estado de resultados 2018 subsidiaria peruana**

Estado de Resultados	Monto (Miles de Soles)	UB/V
Ventas	258,753	-
Costo de ventas	249,746	-
Utilidad Bruta	9,007	3.48%
Gastos de operación	4,142	-
Gastos de administración	4,798	-
Comisión por intermediación comercial	10,350	-
Utilidad operativa	-10,283	-

Comparando la utilidad bruta sobre ventas de la subsidiaria contra el rango de mercado, se aprecia que esta se encuentra por debajo de dicho rango, es decir que la subsidiaria peruana obtiene una rentabilidad menor al mercado.

Debido a que sus ventas se pactan con terceros no vinculados, estas se consideran establecidas a valor de mercado, por lo tanto, se concluye que el bajo nivel de utilidad a nivel bruto se genera por una sobre valoración del precio de compra de mercaderías a su compañía vinculada, mismo que se traduce en un costo de ventas sobrevalorado. La diferencia entre el costo de ventas presentado y costo de ventas de mercado representa el ajuste de precios de transferencia por la compra de mercaderías.

Para determinar dicho ajuste se determina cual sería el costo de ventas de las comparables si hubieran tenido un ingreso por ventas equivalente a la subsidiaria peruana (PEN 258,753 miles), como se muestra en el siguiente cuadro.

**Tabla 11 Determinación del costo de ventas de mercado**

Compras de mercado	UB/V Mercado	Ventas de Mercado (VM)	CV Mercado VM x (1-UB/V)
Elton International Trading Company S.A.	7.29%	258,753	239,890
IMCD N.V.	8.57%	258,753	236,578
KrakChemia Spolka Akcyjna	5.53%	258,753	244,444
Samyak International Limited	6.50%	258,753	241,934
Samyung Trading Co., Ltd.	7.23%	258,753	240,046
Shoei Yakuhin Co.,Ltd.	8.18%	258,753	237,591
Soda Nikka Co., Ltd.	6.77%	258,753	241,241
Tohoku Chemical Co., Ltd.	9.01%	258,753	235,438
Union Petrochemical Public Company Limited	11.53%	258,753	228,913

Compras de mercado	UB/V Mercado	Ventas de Mercado (VM)	CV Mercado VM x (1-UB/V)
Univar Inc.	19.27%	258,753	208,892
Wonik Cube Corp.	9.34%	258,753	234,596
<b>Percentil 25</b>			<b>235,017</b>
<b>Mediana</b>			<b>237,591</b>
<b>Percentil 75</b>			<b>240,644</b>

Como se puede apreciar, el costo de ventas reportado por la subsidiaria peruana es superior al rango de libre mercado. La ley peruana establece que, ante esta situación, se considera valor de mercado la mediana del rango intercuartil.

Por lo tanto, se puede concluir que el costo de ventas tiene una sobrevaloración de PEN 12,155 miles (PEN 258,753 miles – PEN 237,591 miles).

#### 4.3.1.6. Aplicación del método Precio Comparable no Controlado: Comisiones por intermediación comercial

Como se explicó anteriormente, durante el ejercicio 2018 la subsidiaria peruana pagó comisiones por intermediación comercial a su vinculada en Estados Unidos por colocación de ventas. Dicha comisión ascendió al 4% de las ventas gestionadas.

Para verificar si esta operación se pactó a valores de mercado, es necesario construir un rango de mercado para comisiones por intermediación comercial, a fin de compararlo con el 4% pagado por la subsidiaria peruana. Para ello se recurrió a la base de datos RoyaltyRange, donde se identificaron 34 contratos de intermediación comercial potencialmente comparables, luego de revisar estos contratos, se eliminaron 30 por las siguientes razones:



**Tabla 12 Criterios de rechazo**

Criterio	Cantidad
El contrato no se encuentra disponible al público	11
El contrato difiere en términos de exclusividad	9
El contrato difiere en limitación geográfica	7
Contraprestación en base a otros criterios	3
Total	30

Como resultado se aceptaron 4 contratos de intermediación comercial comparables; en base a los cuales se determinó el rango de mercado para la contraprestación como porcentaje de las ventas:

**Tabla 13 Determinación del rango de mercado**

Intermediador	Contratante	Comisión
Contax Participações S.A.	Teleperformance S.A.	3.00%
IBEX Global Solutions plc	Convergys Corporation	3.50%
Hinduja Global Solutions Limited	One to One Contacts Public Company Limited	3.50%
Hyosung ITX Co. Ltd.	MPC Ltd.	2.00%
<b>Percentil 25</b>		<b>2.75%</b>
<b>Mediana</b>		<b>3.25%</b>
<b>Percentil 75</b>		<b>3.50%</b>

La construcción del rango intercuartil (Entre los percentiles 25 y 75) es un requerimiento del reglamento del impuesto a la renta para la determinación del valor de mercado (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004). De su aplicación se interpreta que, en el libre mercado, las empresas de intermediación comercial cobran comisiones sobre ventas entre 2.75% y 3.50%.

Comparando la comisión porcentual pactada, se observa que esta es superior al rango de mercado, es decir que se encuentra sobrevalorada. El ajuste a la comisión porcentual se estima como la diferencia entre la comisión porcentual pactada y la mediana del rango de mercado.

$$\text{Ajuste a la comisión porcentual} = \text{Comisión Porcentual Pactada} - \text{Mediana del Rango}$$

Aplicando la fórmula se determina un ajuste a la comisión porcentual de 0.75% (4.00% - 3.25%); el ajuste a la comisión pagada en soles se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ajuste a la comisión pagada} = \text{Ajuste a la comisión porcentual} \times \text{Ventas comisionadas}$$

Como se mostró en la tabla 11, las ventas comisionadas de la subsidiaria peruana ascendieron a PEN 258.7 millones, por lo tanto, el ajuste a la comisión pagada es de PEN 8.409 millones (0.75% x 258.7).

#### 4.3.1.7. Cálculo del ajuste total de precios de transferencia

El análisis de Precios de Transferencia sobre las operaciones de compra de mercaderías y comisiones por intermediación comercial determinó que ambas operaciones se pactaron fuera del valor de mercado, considerando precios que requieren ser ajustados debido redujeron la base imponible del contribuyente local. De acuerdo a la normativa local (Ministerio de Economía y Finanzas, 2004), el ajuste requerido se realizó a la mediana del rango de mercado, el siguiente cuadro resume los ajustes determinados y calcula el impuesto a la renta que debería pagar la subsidiaria peruana<sup>7</sup>.

**Tabla 14 Resumen de ajuste y cálculo de impuesto a la renta por pagar**

Ajuste por reducción de costos y gastos	Monto (Miles de Soles)
Compra de mercaderías	12,155
Comisiones por intermediación	1,941
Ajuste total (A)	14,095
Impuesto a la renta por pagar (A x 29.50%)	4,158

La tabla 15 muestra que el ajuste que deberá pagar la subsidiaria peruana al fisco por ajuste de precios de transferencia correspondiente al ejercicio 2018 asciende a PEN 4.158 Millones.

#### 4.3.1.8. Estados financieros ajustados

Una vez conocidos los ajustes por precios de transferencia, es posible reconstruir el Estado de Resultados si ambas operaciones hubieran sido pactadas a valor de mercado. Para ello se tomarán los datos de la tabla 11 y se corregirán el Costo de Ventas y la Comisión por intermediación comercial determinados previamente:

<sup>7</sup> El cálculo corresponde únicamente al efecto de corrección a valor de mercado, no incluye multas, intereses u otras penalidades aplicables.

**Tabla 15 Estado de resultados 2018 ajustado a valores de mercado**

Estado de Resultados	Monto (Miles de Soles)	UB/V
Ventas	258,753	-
Costo de ventas	237,591	
Utilidad Bruta	<b>21,162</b>	8.18%
Gastos de operación	4,142	-
Gastos de administración	4,798	-
Comisión por intermediación comercial	<b>8,409</b>	1.47%
Utilidad operativa	3,812	-

Como se puede observar, con la corrección del monto de las operaciones con partes vinculadas, la subsidiaria local obtiene una utilidad operativa sobre ventas de 1.47%; la cual se encuentra dentro del rango de mercado determinado para empresas similares, como se observa en el siguiente cuadro:

**Tabla 16 Utilidad operativa sobre ventas (ROS) de empresas comparables**

	ROS
Elton International Trading Company S.A.	5.23%
IMCD N.V.	6.16%
KrakChemia Spolka Akcyjna	1.42%
Samyak International Limited	2.48%
Samyung Trading Co., Ltd.	1.65%
Shoei Yakuhin Co.,Ltd.	1.44%
Soda Nikka Co., Ltd.	1.56%
Tohoku Chemical Co., Ltd.	0.75%
Union Petrochemical Public Company Limited	3.65%
Univar Inc.	3.20%
Wonik Cube Corp.	1.22%
<b>Percentil 25</b>	<b>1.43%</b>
<b>Mediana</b>	<b>1.65%</b>
<b>Percentil 75</b>	<b>3.43%</b>

Con esta comparación se verifica que la corrección de los precios pactados con empresas vinculadas por PEN 4.158 Millones, coloca a la subsidiaria peruana en un nivel de beneficios similares a los de libre mercado.

#### 4.3.2. Caso 2: Determinación de valor de mercado para contratos de Derivados Financieros

La legislación de precios de transferencia entró en vigencia en varios países de América Latina alrededor del año 2013, por lo cual los contribuyentes tenían la obligación de documentar sus operaciones realizadas con partes vinculadas de manera anual. En mayo del 2015 la empresa para la que laboraba el investigador tomó como cliente a una subsidiaria latinoamericana de un grupo financiero europeo, la cual había realizado operaciones de Forward de divisas y Swaps de tasas de interés con su casa matriz.

Este tipo de operaciones era poco común entre partes vinculadas en América Latina, y no existía mayor conocimiento sobre su metodología de análisis. Adicionalmente, los Forward estaban pactados respecto al tipo de cambio de la moneda local con otras varias monedas, sobre las cuales no se registraba información de contratos similares en las bases de datos financieros como *Bloomberg*, razón por la cual no existían observaciones comparables.

Frente a la necesidad de verificar si los contratos Forward fueron pactados considerando un tipo de cambio de mercado, se decidió establecer para cada contrato un tipo de cambio esperado que sea coherente con la información financiera a la fecha de firma. Para lograr este propósito se recurrió a la teoría de paridad de tasas de interés.

La paridad de tipos de interés es una teoría de finanzas internacionales que plantea la existencia de una relación equitativa entre tipos de cambio y tasas de interés, para la moneda doméstica y extranjera de una nación. Esta teoría establece que, bajo los supuestos de total apertura económica e integración a los mercados financieros internacionales, existirá un equilibrio en los tipos de cambio que llevará a la imposibilidad de arbitraje entre ambas naciones. (Feenstra & Taylor, 2008) Lo anterior implica que el beneficio de una compañía de invertir en un mismo activo en la divisa local o extranjera es idéntico, dado que la variación en el tipo de cambio iguala los retornos de ambas operaciones a través del mercado de divisas. La teoría se sustenta en la siguiente igualdad.

$$\frac{(1 + i_{t+k})}{(1 + i^*_{t+k})} = \frac{F_{t+k}}{S_t}$$

En donde  $i_{t+k}$  es la tasa de interés nominal doméstica entre el periodo t y t+k;  $i^*_{t+k}$  es la tasa de interés nominal extranjera entre el periodo t y t+k;  $S_t$  es el tipo de cambio *spot* en t; y  $F_{t+k}$  es el tipo de cambio forward que debería estar vigente en t para que no exista arbitraje.

La verificación del valor de mercado en base a la teoría de paridad de tipos de interés consistió en determinar el tipo de cambio forward y compararlo con el tipo de cambio establecido en las compañías vinculadas económicamente, para ello se despejó dicha variable de la fórmula anterior:

$$\text{Tipo de cambio Forward} = \frac{(1 + i_{t+k}) \times S_t}{(1 + i^*_{t+k})}$$

Esta fórmula modificada fue aplicada para cada uno de 3,148 contratos pactados entre el banco latinoamericano y su casa matriz, utilizando la siguiente información:

**Tabla 17 Información utilizada para determinar el tipo de cambio futuro**

Variable	Concepto	Fuente
$i_{t+k}$	Tasa de interés en moneda local	Banco central local
$i^*_{t+k}$	Tasa de interés en la moneda de cambio	Bloomberg
$S_t$	Tipo de cambio a la fecha de firma del contrato forward	Bloomberg
t+k	Periodo establecido para el intercambio de moneda	Contratos Forward

Como resultado, se obtuvieron los tipos de cambio que terceros independientes hubieran establecido al firmar contratos similares de operaciones futuras de cambio de moneda. El resultado de cada contrato sirvió a la compañía para modificar el cálculo de sus impuestos por tenencia de derivados financieros, a fin de evitar una posible contingencia en Precios de Transferencia. Adicionalmente, la compañía comenzó a utilizar esta metodología para determinar el tipo de cambio de sus operaciones posteriores. La aplicación de esta metodología fue la base para casos similares en otros clientes dentro de la empresa y replicada por competidores en casos similares.

### 4.3.3. Caso 3: Determinación de valor de mercado para la transferencia de una licencia

En el año 2015, la empresa para la que trabajaba el investigador fue contactada por un grupo económico mexicano del sector de educación superior, el cual necesitaba determinar el valor de mercado de un licenciamiento institucional, el cual sería activado como intangible y vendido entre empresas vinculadas.

En dicho año, la aplicación de la metodología de Precios de Transferencia para intangibles se encontraba aun en desarrollo, por lo cual no existía conocimiento común de ejercicios similares.

De manera general, el análisis de Precios de Transferencia para la sesión de intangibles terminaba utilizando una metodología de márgenes de utilidad (Margen Neto Transaccional); en la medida que la amortización de los intangibles formaba parte de los gastos de operación. Si bien era una metodología válida, no era aplicable a este caso particular, pues se requería un análisis que determine el precio del licenciamiento de manera independiente al resultado de la empresa.

La teoría de Precios de Transferencia para valoración de intangibles sugiere considerar la teoría financiera de valoración; en este sentido se exploraron los tres enfoques conocidos de valoración:

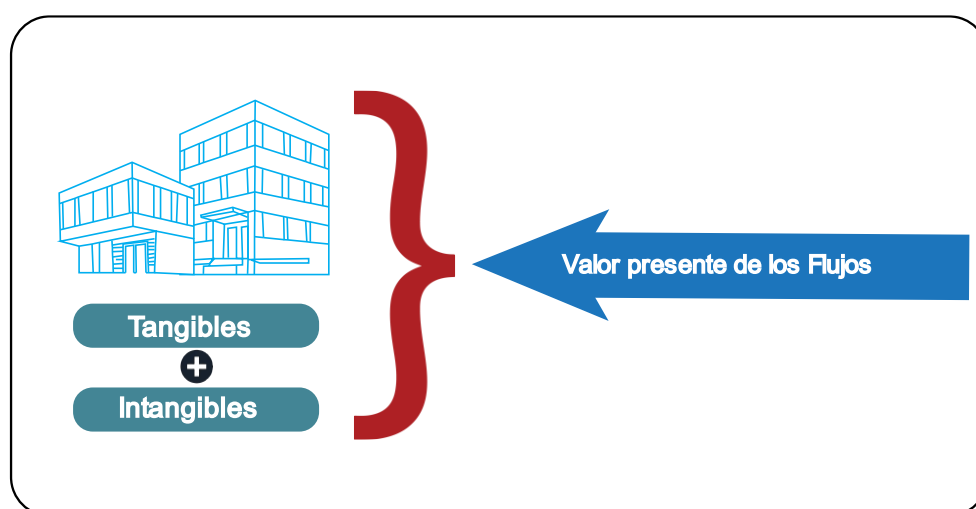
**Tabla 18 Posibilidad de aplicación de enfoques de valoración**

Enfoque	Concepto	Razón de descarte o aplicación
Enfoque de mercado	Utiliza precios y otra información a partir de transacciones de mercado idénticas o similares (Curran García, 2015).	No existían transacciones de mercado idénticas debido a que el intangible materia de análisis no había sido previamente comercializado. La aplicación de esta metodología hubiera requerido la identificación de operaciones con otros intangibles y establecer un criterio de estandarización mediante múltiplos. Este análisis podría resultar muy subjetivo por lo cual se descartó.
Enfoque de costos	Refleja el monto que se requerirá actualmente para reemplazar la capacidad de servicio del activo, en otras palabras, es el costo de creación actual (Aaker, 1991).	La aplicación de esta metodología podría haber sido la determinación del costo de creación del activo intangible y considerar un margen extra de mercado; sin embargo, el cliente no contaba con información contable que le permitiera identificar el costo de creación.

Enfoque	Concepto	Razón de descarte o aplicación
Enfoque de ingresos	Este enfoque convierte montos futuros en un monto único actual. Se basa en la premisa de valorar un bien en base a los ingresos que puede producir (Damodaran, 2002).	Se consideró que este método era el más apropiado, debido a que a la fecha de valorización el intangible materia de análisis generaba flujos de explotación, el propietario tenía su control y podría legalmente transferir su propiedad o derechos de explotación.

Luego de analizar los enfoques posibles, se determinó que el valor de mercado del intangible se debía calcular en base a sus ingresos. El primer paso fue determinar el valor de la empresa que contenía el intangible materia de análisis, para ello se creó un flujo de caja por la explotación de los servicios educativos en base a la información histórica de la empresa, considerando únicamente los servicios que operaban bajo el licenciamiento y su periodo de vigencia.

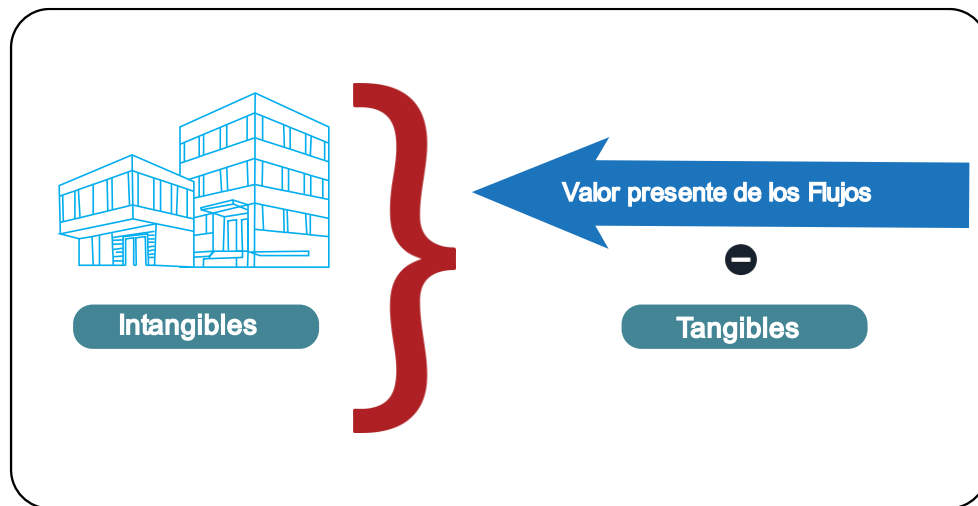
El flujo de caja de estos servicios actualizado al 2015, se consideró como el valor de todos los activos de la empresa, tanto los tangibles como los intangibles.



**Figura 7 Valor de la empresa**

Con la teoría financiera de actualización de flujos fue posible determinar el valor de la empresa en la explotación los servicios educativos. Posteriormente se restó el valor de los activos tangibles utilizados para su explotación. El valor resultante se consideró como el valor de todos los intangibles que la empresa utilizaba para explotar sus servicios.

Para la determinación del valor de los activos tangibles, algunos autores utilizan el valor contable de los activos; sin embargo, se consideró que este valor no resulta apropiado debido a que se afecta arbitrariamente por el periodo contable legal de depreciación. En su lugar se aplicaron las metodologías descritas en el reglamento nacional de tasaciones del México.

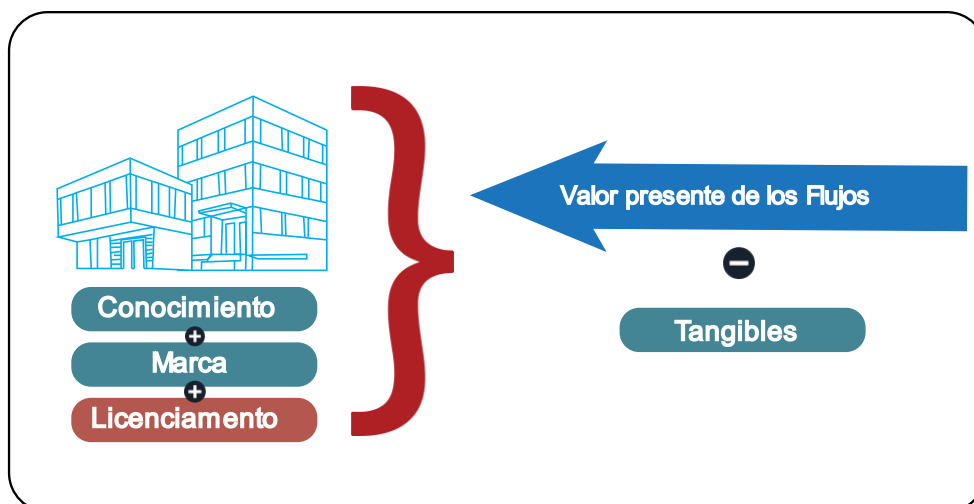


**Figura 8 Valor de los intangibles**

Una vez obtenido el valor de los intangibles de la empresa se procedió a realizar un análisis de los factores generadores de valor en su actividad económica, en dicho análisis se lograron identificar tres aspectos no físicos generadores de valor: Conocimiento del mercado, marcas y el licenciamiento. Estos tres aspectos fueron considerados como intangibles debido a que cumplen con las siguientes dos condiciones:

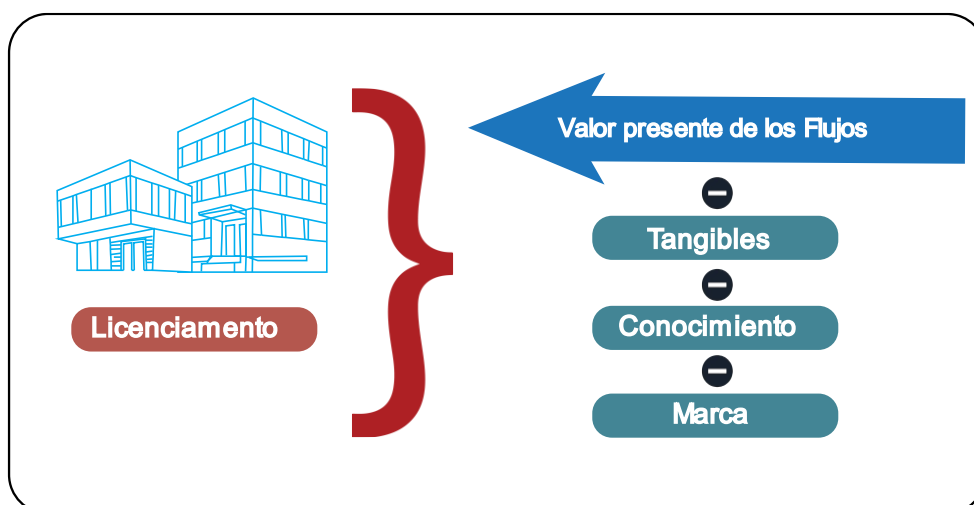
- Pueden ser explotados para la obtención de beneficios
- Existe un titular de ellos que puede transferir su derecho de uso





**Figura 9 Composición de intangibles**

Una vez identificada la composición de los activos intangibles de la empresa, era necesario aislar el licenciamiento del resto. En este punto, algunos modelos financieros sugieren determinar una participación de cada intangible en las utilidades, y en base a dicha participación determinar el valor de cada intangible. Si bien era posible determinar esta participación en conjunto con la compañía, su aplicación podría ser cuestionada en una fiscalización de Precios de Transferencia, por ser demasiado subjetiva. Por lo cual, se consideró más apropiado determinar el valor del resto de intangibles y restarlo del valor obtenido previamente, de tal forma que el resultado sería el valor del licenciamiento.



**Figura 10 Valor del licenciamiento**

Para determinar el valor del conocimiento y marcas se recurrió a bases de datos de contratos por sesión de uso de intangibles (*RoyaltyRange* y *KiMine*), donde se encontró contratos de franquicias, los cuales otorgan el uso de componentes comerciales (como marcas y logotipos) y de conocimientos sobre la operación de un negocio (Como *know how* o sistemas de negocio).

Se revisaron 152 contratos de franquicias educativas, determinándose un grupo de 11 contratos comparables. En dichos contratos se permitía el uso de la franquicia a cambio de una contraprestación como porcentaje de las ventas, la mediana de dichos porcentajes fue de 7.00%.

**Tabla 19 Rango de mercado franquicias educativas**

Licenciante	Licenciatario	Regalía
Princeton Review Management Corp.	Robert Cohen	8.00%
LearningRx Franchise Corporation	Mr. Michelle Givan	10.00%
Brain-O-Magic Group, LLC	Pinto and Bhattacharyya Group, LLC	12.00%
Best Brains, Inc.	Cupertino Bright Brains	8.25%
Kidville Franchise Company, LLC	Franchisee	6.50%
Image Marketing Enterprises, LLC	Premiere Modeling Enterprises, LLC	7.00%
Children's Montessori Systems, LLC	Franchisee	7.00%
Gold Medal Swim School Franchises, LLC	Franchisee	6.00%
America's Music School LLC	The Arete Initiative, Inc.	7.00%
British Swim School Franchising, LLC	Deki, LLC	10.00%
Board & Brush Creative Studio Franchising, LLC	Franchisee	6.00%
<b>Percentil 25</b>		<b>6.75%</b>
<b>Mediana</b>		<b>7.00%</b>
<b>Percentil 75</b>		<b>9.13%</b>

Una vez conocido este porcentaje, se consideró que el valor de la marca y el conocimiento eran equivalentes al valor presente de los flujos que se podrían obtener de su sesión en uso. Motivo por el cual, se aplicó el porcentaje del 7.00% sobre los ingresos del flujo proyectado del servicio, el resultado se actualizó al momento de análisis.

Finalmente, al valor presente de los flujos por prestación de servicios se restó el valor de los activos tangibles y el valor la marca y el conocimiento, siendo el resultado final el valor del licenciamiento.

*Valor del licenciamiento =*

$$= \text{Valor presente de Flujo del Negocio} - \text{Valor de los activos} \\ - (\text{Valor de Marca} + \text{Valor del Conocimiento})$$

**Tabla 20 Determinación del valor de mercado del licenciamiento (USD Miles)**

Concepto / Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas		2,229	2,953	3,914	4,621	5,455
Flujo de caja de negocio		226	322	430	422	612
Regalías por Marca y Conocimiento (%)		7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Regalías por Marca y Conocimiento		156	207	274	323	382
WACC <sup>8</sup>	10.25%					
Valor presente empresa (A)	1,452					
Valor presente marca y conocimiento (B)	969					
Valor comercial de los activos (C)	255					
<b>Valor del licenciamiento (A-B-C)</b>	<b>228</b>					

#### 4.3.4. Beneficios obtenidos por las empresas empleadoras

Las soluciones brindadas a las situaciones problemáticas mencionadas anteriormente permitieron a los centros laborales para los que trabajó el investigador, cumplir con el desarrollo de un servicio de análisis poco desarrollado hasta el momento.

En ese sentido, el beneficio directo obtenido por estas empresas fue el poder ganar clientes que se sintieron plenamente atendidos por la empresa; estos clientes al no haber sido atendidos satisfactoriamente por otra consultora desarrollaron fidelidad hacia la empresa.

Por otro lado, se consideran los siguientes beneficios indirectos en el largo plazo:

- Crecimiento técnico: La formulación de nuevos análisis permite al resto del personal aprender y seguir buscando nuevas soluciones, lo cual beneficia a la empresa pues tiene personal creciendo profesionalmente.
- Presencia en el mercado: En un mercado pequeño como el de Precios de Transferencia en 2015, los trabajos innovadores y bien sustentados sirven para indicar que consultoras se encuentran en el liderazgo a nivel técnico.

---

<sup>8</sup> Weighted Average Cost of Capital

- Acceso a distinciones: Los rankings anuales de consultoría en Precios de Transferencia se basan en los trabajos novedosos que puedan sustentar las empresas consultoras. Estos eventos son considerados como la principal fuente de publicidad y distinción para una consultora de Precios de Transferencia.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

- 1) Todas las competencias y campos temáticos requeridos para la determinación del valor de mercado de operaciones y servicios realizados entre partes vinculadas son adquiridos durante el estudio de la carrera de Economía; por lo tanto, dicha carrera representa una base teórica sólida para que el profesional se desarrolle en la consultoría de Precios de Transferencia. Tanto desarrollando el servicio desde la perspectiva de los contribuyentes como de las autoridades fiscales.

Los conocimientos adquiridos permiten al economista una interpretación adecuada de las directrices establecidas por la OCDE, obteniendo una medida sustentable del valor de mercado.

- 2) La correcta determinación del valor de mercado de una operación requiere un claro entendimiento de su naturaleza económica, es decir de las funciones que asume cada parte en dicha transacción; así mismo, se requiere analizar el giro de negocio del contribuyente y su Grupo Económico.

Por otro lado, en la parte operativa del análisis de Precios de Transferencia, se trabaja con bases de datos privadas que concentran gran cantidad de información; la revisión eficiente de esta información requiere estructuración de fórmulas lógicas que permitan aplicar filtros sobre el requerimiento de datos, la preparación de hojas de cálculo para determinar ratios financieros, ajustes estadísticos y financieros.

Estas tareas se basan en conocimientos de administración de empresas, finanzas, contabilidad, negocios internacionales, álgebra y estadística. Todos presentes en la carrera de economía, por lo tanto, se considera que el profesional economista se encuentra capacitado plenamente para este análisis.

- 3) La determinación de un ajuste tributario de precios de transferencia se basa en la correcta delimitación del rango de valores de mercado, así como en la obtención del precio o nivel de utilidad que coloque la operación dentro de dicho rango. Adicionalmente, las bases metodológicas son de naturaleza interpretativa, no dejando establecidas metodologías ni valores fijos. En este sentido, el profesional dedicado a la

valoración de mercado debe contar con conceptos financieros, económicos y empresariales que le permitan desarrollar metodología. Estos campos del conocimiento son cubiertos por el profesional economista.

En general, se considera que economía es la carrera óptima para un profesional que desea dedicarse a la consultoría en Precios de Transferencia, debido a que comprende todos los campos temáticos requeridos para su desarrollo: administración de empresas, estadísticas, macroeconomía, finanzas, contabilidad y matemáticas.

## **5.2. Recomendaciones**

- 1) Evaluar incluir dentro de los cursos de contabilidad temas relacionados al cálculo del impuesto a la renta; incluyendo la determinación de los costos y multas que se generan frente a un ajuste del impuesto a la renta por operaciones con partes relacionadas u otras formas de evasión fiscal.
- 2) Incluir en los cursos de administración de empresas y finanzas, el análisis de Grupos Económicos Multinacionales, enfocado en identificar la manera en que estos estructuran sus operaciones en diferentes jurisdicciones, el tipo de transacciones y relaciones que se establecen y como estas afectan sus estados financieros consolidados.
- 3) Considerar dentro de los cursos opcionales de semestres finales talleres que informen a los alumnos sobre los campos temáticos requeridos en los diversos tipos de consultoría; de tal manera que los egresados sepan que tienen los conocimientos necesarios para dedicarse a la consultoría de Precios de Transferencia, valuación de empresas, tasaciones o similares.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaker, D. (1991). *Managing Brand Equity*. New York: Maxwell Macmillan International.
- Atchabahian, A. (2003). "Derecho Tributario Internacional" En Horacio García Belsunce, *Tratado de Tributación*. Buenos Aires: Astrea.
- Baker, P. (1998). *Double Taxation Conventions and International Tax Law*. Londres: Sweet & Maxwell.
- Calderón Carrero, J. (1997). *La doble imposición internacional en los Convenios de Doble Imposición y la Unión Europea*. Pamplona: Aranzadi.
- Curran García, E. (2015). *La Valoración de Empresa Métodos y aplicación práctica*. Madrid.
- Damodaran, A. (2002). *Investment valuation*. New York: John Wiley & Sons Inc.
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2008). *International Macroeconomics*. New York: Worth Publishers.
- Henshall, J., & Donegan, R. (2019). *Global Transfer Pricing: Principles and Practice*. Reino Unido: Bloomsbury Professional.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2004). *Artículo 32-A del Texto Único de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Capítulo XIX del Reglamento del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2001). *Resultado de la Consulta Ciudadana "Los Convenios para evitar la doble tributación y para prevenir la evasión fiscal"*. Lima.

- OCDE. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. París: OECD Publishing.
- OECD. (2015). *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and*. París: OECD Publishing.
- Plazas, M. (2001). *Derecho tributario comunitario La armonización tributaria en el Sistema Andino de Integración*. Bogotá: Legis.
- SIICEX. (2016). *Guía práctica: Convenios para evitar la Doble Imposición Tributaria (CDI) Perú – CAN*. Lima: Servicios al Exportador.
- Vega Borrego, F. (2003). *Las medidas contra el treaty shopping. Las cláusulas de limitación de beneficios en los convenios de doble imposición*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2004). *Decreto Supremo N° 179-2004-EF. Texto único ordenado de la ley del impuesto a la renta*. Lima, 8 de diciembre.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Decreto Supremo N° 340-2018-EF. Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima, 30 de diciembre.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). *Decreto Legislativo N° 1312. Decreto legislativo que modifica la ley del impuesto a la renta*. Lima, 31 de diciembre.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Decreto Legislativo N° 1369. Decreto legislativo que modifica la ley del impuesto a la renta*. Lima, 2 de agosto.



Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). *Decreto Legislativo N° 1381. Decreto legislativo que modifica la ley del impuesto a la renta*. Lima, 24 de agosto.

Naciones Unidas (2011). *Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación*. New York.

OECD. (2010). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*. París: OECD Publishing.

## Anexo 1 Criterios de vinculación en la normativa peruana de Precios de Transferencia

N°	Detalle
1	Una persona natural o jurídica posea más de treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
2	Más del treinta por ciento (30%) del capital de dos (2) o más personas jurídicas de un tercero pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio
3	En cualesquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
4	El capital de dos (2) o más personas jurídicas pertenezca en más del treinta por ciento (30%) a socios comunes a éstas.
5	Las personas jurídicas o entidades cuenten con una o más directores, gerentes, administradores u otros directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales que se adopten.
6	Dos o más personas naturales o jurídicas consoliden Estados Financieros.
7	Exista un contrato de colaboración empresarial con contabilidad independiente, en cuyo caso el contrato se considerará vinculado con aquellas partes contratantes que participen, directamente o por intermedio de un tercero, en más del treinta por ciento (30%) en el patrimonio del contrato o cuando alguna de las partes contratantes tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, comerciales u operativos que se adopten para el desarrollo del contrato, caso en el cual la parte contratante que ejerza el poder de decisión se encontrará vinculado con el contrato.
8	En el caso de un contrato de colaboración empresarial sin contabilidad independiente, la vinculación entre cada una de las partes integrantes del contrato y la contraparte deberá verificarse individualmente, aplicando algunos de los criterios de vinculación establecidos en este artículo. Se entiende por contraparte a la persona natural o jurídica con las que las partes integrantes celebren alguna operación con el fin de alcanzar el objeto del contrato.

N°	Detalle
9	Exista un contrato de asociación en participación, en el que alguno de los asociados, directa o indirectamente, participe en más del treinta por ciento (30%) en los resultados o en las utilidades de uno o varios negocios del asociante, en cuyo caso se considerará que existe vinculación entre el asociante y cada uno de sus asociados. También se considerará que existe vinculación cuando alguno de los asociados tenga poder de decisión en los aspectos financieros, comerciales u operativos en uno o varios negocios del asociante.
10	Una empresa no domiciliada tenga uno o más establecimientos permanentes en el país, en cuyo caso existirá vinculación entre la empresa no domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes y entre todos ellos entre sí.
11	Una empresa domiciliada en territorio peruano tenga uno o más establecimientos permanentes en el extranjero, en cuyo caso existirá vinculación entre la empresa domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes.
12	Una persona natural o jurídica ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de una o más personas jurídicas o entidades. En tal situación, se considerará que las personas jurídicas o entidades influidas están vinculadas entre si y con la persona natural o jurídica que ejerce dicha influencia. Se entiende que una persona natural o jurídica ejerce influencia dominante cuando, en la adopción del acuerdo, ejerce o controla la mayoría absoluta de votos para la toma de decisiones en los órganos de administración de la persona jurídica o entidad. En el caso de decisiones relacionadas con los asuntos mencionados en el artículo 126° de la Ley General de Sociedades, existirá influencia dominante de la persona natural o jurídica que, participando en la adopción del acuerdo, por sí misma o con la intervención de votos de terceros, tiene en el acto de votación el mayor número de acciones suscritas con derecho a voto, siempre y cuando cuente con, al menos, el diez por ciento (10%) de las acciones suscritas con derecho a voto.

Fuente: Artículo N° 24 del “Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta