



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**PRECIOS DE TRANSFERENCIA ENTRE EMPRESAS
VINCULADAS Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA
EN EMPRESAS DEL GRUPO TELEFÓNICA DEL PERÚ**

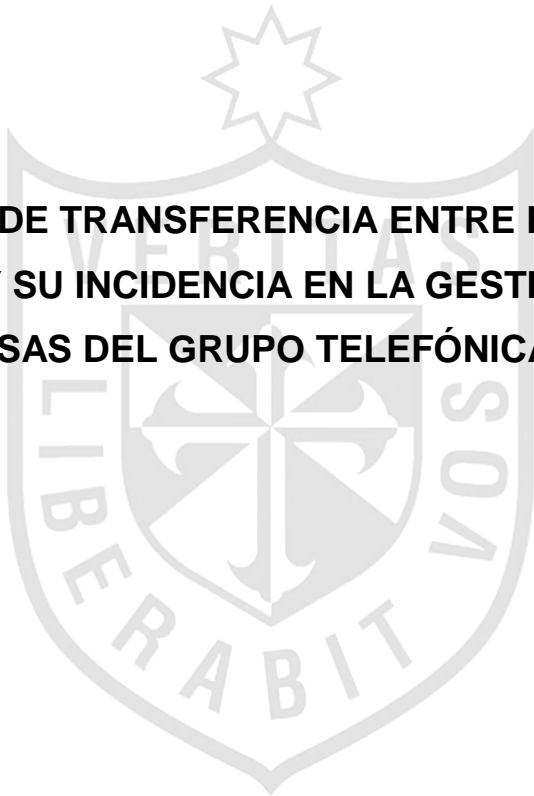
PRESENTADA POR

LATHER DENE B AVANTTO LAVERIAN

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA-PERÚ

2013



**PRECIOS DE TRANSFERENCIA ENTRE EMPRESAS
VINCULADAS Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA
EN EMPRESAS DEL GRUPO TELEFÓNICA DEL PERÚ**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS
EN ESTE REPOSITORIO.
ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

SISTEMA DE
BIBLIOTECAS

Dedicatoria

A mi madre por su dedicación y apoyo en las diferentes tareas y actividades que realizo, y por ser ejemplo de vida a seguir en el camino profesional en la cual aún continúo.



Agradecimiento

A los señores catedráticos de la Universidad de San Martín de Porres por la formación humanística científica y profesional e incondicional apoyo a la elaboración de esta investigación.



TABLA DE CONTENIDO

Portada.....	i
Título.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN (español/inglés).....	vi
INTRODUCCIÓN.....	ix

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	Pág.
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2 Formulación del problema.....	4
1.3 Objetivos de la investigación.....	4
1.4 Justificación de la investigación.....	5
1.5 Limitaciones.....	5
1.6 Viabilidad del estudio.....	5

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	6
2.2 Bases teóricas.....	6
2.3 Términos técnicos.....	29
2.4 Formulación de hipótesis.....	31
2.5 Operacionalización de variables.....	32

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico.....	33
3.1.1 Tipo de investigación.....	33
3.1.2 Procedimientos de contrastación de hipótesis.....	33

3.2	Población y muestra.....	34
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	37
3.3.1	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	37
3.3.2	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	38
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	38
3.5	Aspectos éticos.....	38

CAPÍTULO IV RESULTADOS 40

4.1	Resultados de las entrevistas	40
4.2	Resultado de las encuestas	43
4.3	Prueba de hipótesis	58
4.4	Caso Práctico.....	68

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Discusión.....	83
5.2	Conclusiones.....	84
5.3	Recomendaciones.....	85

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes bibliográficas.....	86
Fuentes hemerográficas.....	87
Fuentes electrónicas.....	88

ANEXOS

Anexo N° 01	Matriz de consistência
Anexo N° 02	Guía de entrevista
Anexo N° 03	Cuestionario

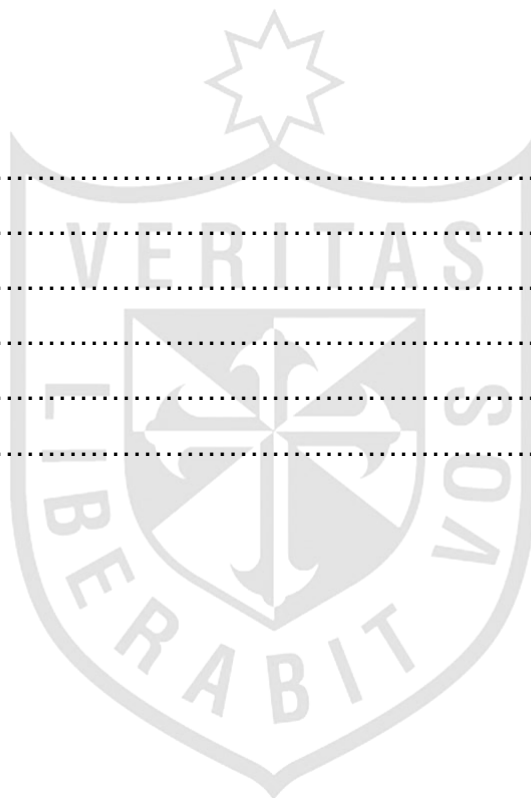
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla N°1.....	2
Tabla de contingencia N° 01.....	59
Tabla de contingencia N° 02.....	62
Tabla de contingencia N° 03.....	64
Tabla de contingencia N° 04.....	67

Índice de figuras

Figura N°1.....	25
Figura N°2.....	68
Figura N°3.....	70
Figura N°4.....	71
Figura N°8.....	72
Figura N°6.....	74



RESUMEN

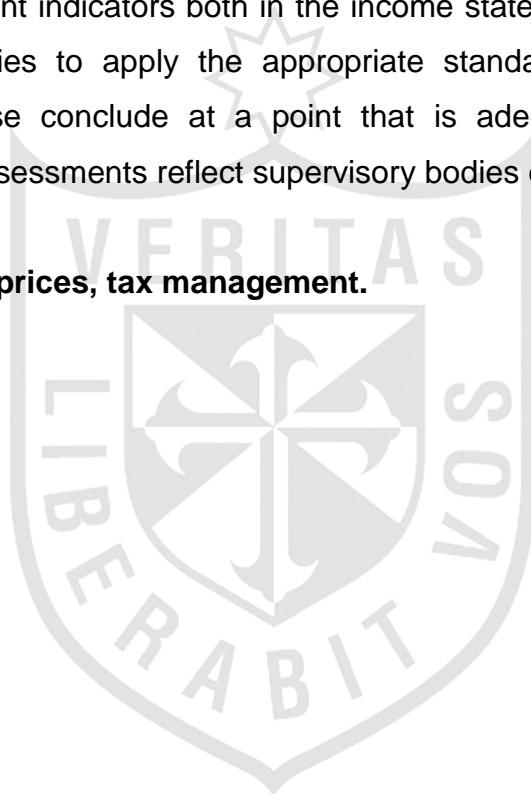
El objetivo general del presente trabajo de investigación fue demostrar la incidencia de los precios de transferencia en la gestión tributaria en las empresas vinculadas a empresas del Grupo Telefónica del Perú, teniendo en cuenta que el punto crítico es la incidencia de la gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia. El diseño correspondió a una investigación aplicada, no-experimental, transaccional, de tipo descriptivo. El universo estuvo conformado por 6 empresas del Grupo Telefónica del Perú, con un total de 30 profesionales. Los resultados del trabajo de campo mostraron que la incidencia en la gestión tributaria está directamente relacionada a los indicadores de la gestión tanto en el estado de resultados como el proceso del análisis de las metodologías a aplicar según las normas vigentes para operaciones por precios de transferencias éstas concluyen en un punto que es obtener la adecuada información oportunamente para que la evaluaciones reflejen lo que los entes fiscalizadores piden que se cumpla.

Palabras clave: Precios de transferencias, gestión tributaria.

ABSTRACT

The overall objective of this research was to demonstrate the impact of transfer pricing in tax management in companies related companies Telefónica del Perú Grupo, taking into account that the critical point is the incidence of tax management in pricing operations transfer. The design is for applied research, non- experimental, transactional and descriptive. The study group consisted of 6 companies of the Telefónica Group of Peru, with a total of 30 professionals. The results of the field work showed that the incidence of tax management is directly related to management indicators both in the income statement as the process of analysis methodologies to apply the appropriate standard for transfer pricing transactions for these conclude at a point that is adequate to obtain timely information for the assessments reflect supervisory bodies demand is met.

Keywords: transfer prices, tax management.



INTRODUCCIÓN

Con referencia al tema investigado, la globalización ha provocado que sea cada vez más compleja la emisión de información financiera, ya que existen diversas disposiciones normativas que rigen la presentación de la información, asimismo se tienen diversos stakeholders (partes relacionadas) que demandan información financiera de acuerdo a necesidades muy variadas. La obligación de cumplir con el principio Arm's Length (Principio de plena competencia o de valor de mercado) para contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas, de conformidad con lo establecido por las guías sobre precios de transferencia para las empresas multinacionales y administraciones fiscales emitidas por la (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]).

No hay duda que el mundo de los negocios es cada vez más complejo, hoy en día existe un gran número de figuras jurídicas que pueden adoptar las entidades económicas con el fin de compartir negocios y realizar propósitos específicos.

Los negocios conjuntos son cada vez más comunes y la apertura comercial ha fomentado la presencia de grupos multinacionales, intercambiando bienes y servicios, muchas veces a través de centros de servicios compartidos. Esto afectó la manera de operar, así como la forma de generar y presentar información financiera de las empresas que forman parte de un grupo.

Es indispensable encontrar una metodología adecuada para este tema y conocer los puntos sobre los cuales, hay que analizar, para poder tener una idea de cómo este tipo de negocios está funcionando y sobre todo saber la participación de ambas partes, las cuales influyen en la generación de beneficios.

Para llevar a cabo el proceso de la investigación de forma eficiente se contempló cinco capítulos.

En el primer capítulo, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las empresas del Grupo Telefónica del Perú;

asimismo, se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad.

En el segundo, se desarrolló el marco teórico que consideró los antecedentes de la investigación, base teórica, definiciones conceptuales y formulación de hipótesis.

En el tercer capítulo, se encuentra la metodología que contempló el diseño metodológico, la población, muestra, operacionalización de variables, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis; y por último, se plasmaron los aspectos éticos de la investigación.

En el cuarto capítulo denominado resultados, se aplicó los instrumentos de medición como la encuesta, entrevista y el contraste de hipótesis. Asimismo, se presentó un caso práctico que estuvo orientado a dar solución al problema principal, de acuerdo a la realidad problemática y objetivos de la presente investigación.

En el quinto capítulo, se consideró la discusión, conclusiones y recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el mundo de hoy, en el que se estima que tres cuartas partes del comercio internacional se realiza a través de transacciones intrafirma (aquellas en las que participan partes de un mismo grupo económico), el tema de los precios de transferencia cobra mayor relevancia, pues por el mismo, los países buscan que los montos que recaudan a través de los impuestos sobre las rentas no se vean reducidos.

Por ello, se busca que en las transacciones entre empresas vinculadas y/o con empresas ubicadas en territorios de baja o nula imposición se respete lo que se conoce como el principio de libre competencia (Arm's Length). Vale decir, que una empresa efectúe transacciones con las partes vinculadas o que estén ubicadas en territorios de baja o nula imposición en condiciones similares a las que transa con personas con las que no tiene ninguna vinculación.

Aún cuando en otros países el tema de precios de transferencia se reguló desde hace varios años, en el Perú se introduce el tema desde el año 2001, a través de la Ley N° 27356 que modifica la Ley de Impuesto a la Renta, reglamentada por el D. S. N° 045-2001-EF. A partir del año 2004 el D. L. N° 945 (vigente desde el 1° de enero de 2004) introduce cambios sustanciales en la regulación respectiva.

Por ello, las normas sobre precios de transferencia en el Perú se pueden dividir en dos períodos: 2001 al 2003, y 2004 en adelante. No está dentro de los alcances de la presente investigación el comentar las características principales de estas normas, pero sí es pertinente mencionar que la normatividad vigente a partir de 2004 corrige varias imperfecciones de la anterior. Por tanto, el Reglamento de precios de transferencia regula una norma con rango de Ley (el D. L. N° 945) después de 2 años de su entrada en vigencia.

Es evidente que esta ausencia de regulación por dos años no muestra normas claras para los contribuyentes y también generará una serie de problemas para la administración tributaria, pues se presentarán casos de ausencia de base legal cuando ésta quiera efectuar acotaciones sobre precios de transferencia. Estos temas cobrarán relevancia cuando se reclamen las primeras acotaciones sobre precios de transferencia que se están presentando hoy en día en el Perú.

Ahora bien, a fin de verificar el cumplimiento del principio de Arm's Length en las transacciones entre partes vinculadas y/o ubicadas en paraísos fiscales, el inciso e) del artículo 32°-A de la Ley de Impuesto a la Renta establece 6 métodos de comparación.

Siguiendo lo establecido en las guías sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales aprobados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE (En adelante Lineamientos de la OCDE) al respecto, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

SUNAT	LINEAMIENTOS DE OCDE
<p data-bbox="386 1249 657 1281">Métodos utilizados</p> <p data-bbox="290 1348 730 1469">1 Métodos del precio comparable no controlado. 2 Método del precio de reventa. 3 Método del costo incremento.</p> <p data-bbox="290 1653 743 1805">4 Método de la partición de utilidades. 5 Método residual de partición de utilidades. 6 Método del margen neto transaccional.</p>	<p data-bbox="928 1249 1289 1317">Métodos transaccionales tradicionales</p> <p data-bbox="826 1348 1257 1469">1 Método del precio comparable no controlado. 2 Método del precio de reventa. 3 Método del costo incrementado.</p> <p data-bbox="928 1509 1289 1576">Métodos transaccionales basados en los márgenes</p> <p data-bbox="826 1639 1327 1697">4 Método de la participación de utilidades. 5 Método del margen neto transaccional.</p>

Tabla N°1
Fuente: SUNAT

Las telecomunicaciones en el Perú en los últimos años han experimentado un crecimiento sostenible en términos de posición en el mercado y rentabilidad, haciéndose partícipe de la cultura de la gente en nuestro país, este crecimiento está acompañado con la aparición de diversas operaciones dentro del negocio de este universo las cuales dinamizan el proceso del consumo, ha generado que cada vez se diversifiquen las formas cómo se opera y cómo se ofrece el servicio o el producto al cliente, ante esto las compañías se adaptan constantemente, entre las nuevas formas de operar de estas organizaciones con negocios vinculados están las que mediante el esfuerzo conjunto y organizado generan beneficios para ambos sin dejar que su forma jurídica deje de existir en ambas partes siendo por separado dos entidades diferentes.

En esta evolución de operaciones para partes vinculadas, son más dinámicas y más frecuentes cada una, especializándose en una parte del negocio para la generación de utilidades, para la organización con una misma cultura y objetivo que es la maximización de los beneficios haciendo su aparición los precios de transferencia.

En el Perú, el tema de precios de transferencia, aparece en el 2001, pero recién en el 2006, a través de la Ley de Impuesto a la Renta en sus diversas normativas, se establece su obligatoriedad formal, para todas aquellas empresas que realicen operaciones con sus partes vinculadas. Estas operaciones dinamizan el proceso del negocio, pero también han generado nuevas formas de interpretar los estados financieros, ya que al ser empresas vinculadas sus informes financieros se leen en conjunto y reflejan el esfuerzo de cada una de ellas en un período determinado.

Las operaciones entre empresas vinculadas hacen que la medición de esfuerzos se distorsionen y sea más laboriosa la determinación de su participación y que en el proceso del negocio refleje en realidad el porcentaje de esfuerzo que cada parte aporta al mismo y determine cuál de las dos entidades está generando pérdidas o dificultades en él.

1.2. Formulación del problema

1.1.1. Problema principal

¿De qué manera los precios de transferencia entre empresas vinculadas inciden en la gestión tributaria en las empresas del Grupo Telefónica del Perú?

1.2.2. Problemas secundarios

- a) ¿De qué manera incide la metodología de los precios de transferencia en los resultados de la gestión tributaria?
- b) ¿De qué manera el estado de resultados de los precios de transferencia incide en la gestión operativa?
- c) ¿De qué manera inciden las técnicas de evaluación de los precios de transferencia en las técnicas de gestión tributaria?
- d) ¿De qué manera inciden las normas legales y tributarias de los precios de transferencia en la eficiencia de la gestión tributaria?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Demostrar si los precios de transferencia entre empresas vinculadas inciden en la gestión tributaria en empresas del Grupo Telefónica del Perú.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Definir si la metodología de los precios de transferencia incide en los resultados de la gestión tributaria.
- b) Definir si el estado de resultados de los precios de transferencia incide en la gestión operativa.
- c) Determinar si las técnicas de evaluación de los precios de transferencia inciden en las técnicas de gestión tributaria.
- d) Determinar si las normas legales y tributarias de los precios de transferencia inciden en la eficiencia de la gestión tributaria.

1.4. Justificación de la investigación

Debido al crecimiento económico del Grupo Telefónica del Perú que está en pleno desarrollo y en constante evolución, fue necesario tener una herramienta que permita distinguir las realidades paralelas de las empresas vinculadas al grupo, la misma que se reflejó en los estados financieros y así se pudo conocer los efectos tributarios a un nivel macro de las entidades, y permitió tomar decisiones acertadas para una adecuada gestión entre ellas.

1.5. Limitaciones

La presente investigación no presentó unas dificultades significativas para su realización ya que contó con el material bibliográfico especializado para una investigación científica, con soporte profesional y técnico al respecto, teniendo en cuenta que este enfoque no fue investigado a profundidad.

1.6. Viabilidad del estudio

La investigación contó con la información necesaria para su desarrollo así como la experiencia de profesionales en el área de tributación; por otro lado, se dispuso de los medios necesarios como materiales, financiamiento, tecnología entre otros y se dispuso de tiempo requerido para investigar, lo que permitió aportar medidas correctivas que sirvieron para una oportuna actualización del sistema de créditos. Por todo lo antes expuesto la ejecución de la tesis se consideró viable.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Para el referido punto, se visitó las bibliotecas de las universidades e instituciones relacionadas con el objeto de estudio, buscando referencias acerca del tema “Precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la gestión tributaria en empresas del Grupo Telefónica del Perú”. No se encontró investigaciones referentes al tema en estudio, motivo por el cual, se considera que reúne las características metodológicas y temáticas para ser considerado como inédito.

2.2. Bases teóricas

Para el desarrollo del presente proyecto investigación se consultó la opinión y planteamiento teórico de los expertos y autorizados autores que citamos a continuación:

2.2.1 Precios de transferencia

Se entiende por precios de transferencia:

“Son el proceso de fijar y verificar que los precios sobre las transferencias internacionales de la venta, licencia o renta de los bienes o servicios entre las empresas relacionadas sean la que correspondan al mercado nacional o internacional para determinar las obligaciones fiscales” (Standard & Poor's 2001).

“La regulación de los precios de transferencia posee una característica singular o propias; por un lado, debe señalarse que estamos ante un supuesto donde (co) existen varios “centro de producción de normas” que contribuyen a ordenar o regular desde diversos ángulos y niveles el conjunto de cuestiones que suscita la aplicación del principio de plena competencia,... nos movemos en un escenario de “Policentrismo de fuentes” de suerte que tanto organizaciones internacionales (la OCDE y la ONU) y supranacionales (UE), como los propios Estados contribuyen a crear reglas y principios impositivos que afectan de diferente forma

a los distintos sujetos (autoridades fiscales, contribuyentes, tribunales) sobre los que proyectan tales reglas.” (Calderón, 2005).

Según el artículo 9.1 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE (MC OCDE), reproducido en su totalidad por el Modelo de la ONU: “Cuando una empresa de un Estado contratante participe directamente o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante”

El autor Teodoro Cordón (2010) en su libro Fiscalidad de los precios de transferencia (Operaciones vinculadas) sostiene que la fiscalidad de las operaciones vinculadas, es un tema de una importancia creciente tanto por la mayor globalización de las empresas, como por el desarrollo de la actividad económica que tiende a organizarse en torno a grupos empresariales. Es decir, la empresa local pierde relevancia para explicar el flujo de transacciones que se realizan a nivel internacional.

En ese contexto el Tribunal Supremo Argentino en la sentencia de 19 de enero de 1996 señala que el derecho comparado y la doctrina científica denominan precios de transferencia («Transfers Prices») a aquellos que utilizan y pactan entre sí, sociedades sometidas al mismo poder de decisión, circunstancia que permite a través de la fijación de precios convenidos entre ellas, transferir beneficios o pérdidas de unas a otras, situadas las más de las veces en países distintos.

Las legislaciones fiscales de los países afectados tratan de impedir dichas transferencias de beneficios, que, dicho sea de paso, pueden tener motivos de diversa índole, incluso no fiscal, mediante la utilización de ajustes fiscales extracontables, resultado de aplicar a tal efecto precios de libre mercado entre sociedades independientes (Arm's Length).

Las directrices de la OCDE establecen que una "empresa asociada" es una empresa que cumple las condiciones fijadas en el artículo 9, sub apartados 1a) y 1b), del Modelo de Convenio Fiscal.

Bajo estas condiciones, dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra; o si "las

mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital" de ambas empresas (por ejemplo, si ambas empresas se encuentran bajo un control común).

El precio de transferencia puede definirse, también, como el precio fijado para un producto o servicio suministrado por parte de una entidad perteneciente a un grupo o a una entidad o parte de dicho grupo. La existencia de un precio de transferencia implica dos elementos:

- a) Una transacción económica evaluable,
- b) Que es realizada entre dos partes relacionadas o asociadas.

Asimismo, como establece Tulio Rosembuj el precio de transferencia es una decisión u oportunidad de empresa y una decisión u oportunidad fiscal dentro de la organización que permite la autorregulación global del coste fiscal de las operaciones, respondiendo a la naturaleza propia de la vinculación de sus miembros.

Se ha de tener en cuenta que la manipulación de los precios pactados en transacciones entre empresas asociadas internacionales genera una erosión de la base imponible sobre la que se determina la imposición sobre la renta, por esto la importancia para las administraciones tributarias de que las transacciones sean realizadas bajo precios de plena competencia y la base imponible en cada jurisdicción sea la correcta.

Pita Claudino, sostiene que desde el punto de vista de las administraciones tributarias, "el tema de los precios de transferencia se encuadra en el de los diversos mecanismos utilizados por las empresas para transferir beneficios en forma encubierta, evitando total o parcialmente el pago de los tributos que deberían haber incidido sobre esos beneficios (...); los cuales se pueden transferir a otra estipulando precios a sus transacciones que difieran de la realidad (Subfacturando sus ventas o sobre facturando sus adquisiciones) o, simplemente, registrando o declarando operaciones ficticias".

Los mencionados traslados de ingresos, costos y gastos de manera encubierta, pueden darse tanto entre empresas vinculadas nacionales como entre empresas globales ubicadas en diferentes países; en el plano internacional, el tema se torna más complejo, pues la fiscalización de dichas operaciones será más complicada por la diversidad de soberanías que puedan implicarse.

Las manipulaciones encubiertas de utilidades y pérdidas por tanto; “(...)puede suponer formas de evasión o de elusión tributaria, esta última cuando a partir del planeamiento tributario se resuelve dar formas a las operaciones entre empresas que, aprovechando lagunas de la legislación tributaria, permitan evitar o reducir el impuesto” (Pita Claudino).

Como se puede observar existen diversos conceptos de precios de transferencia, recogidos de diversas organizaciones y autores representativos de la materia, sin embargo, todos ellos convergen con la definición establecida por la OCDE, definición que esta investigación considera la más apropiada, la misma que señala la siguiente:

“Los precios de transferencia, son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas”

Metodología.

Método del precio comparable no controlado

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

Debe tenerse en cuenta, que el principio básico de este método consiste en comparar los precios de transferencia asignados por partes vinculadas, con las transacciones de la compañía con otras empresas no vinculadas (versión interna del método) o de transacciones entre empresas no vinculadas (versión externa

del método). Por lo directo de este método, en caso de ser aplicable, es el que mejor refleja el criterio de la libre concurrencia de mercado.

La aplicabilidad de este método está sujeta a la semejanza de los productos que se comparan, los cuales deberán ser sopesados en caso existan diferencias en la calidad de los mismos, en los términos contractuales, en el volumen o en los diferentes mercados en los que se comercializa.

Es decir, el método requiere de un alto grado de comparabilidad que puede ser lograda a través de un número razonable de ajustes, los cuales no deben afectar materialmente el precio a comparar. Por ello, solamente resulta aplicable cuando se transfieren productos idénticos o muy similares.

Método del precio de reventa

Consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de bienes y servicios entre empresas vinculadas mediante la disminución del precio de reventa establecido por el comprador, el margen que obtiene habitualmente el citado comprador en transacciones comparables con terceros no vinculados o el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

En otras palabras, este método evalúa si el monto pactado en una transacción controlada se realiza a un precio razonable tomando en cuenta el margen bruto obtenido en transacciones comparables no controladas. Dicha suma es el precio de reventa, al cual se le disminuye un margen bruto razonable, para arribar al precio por el cual se adquirió el producto a la empresa asociada.

Método del costo incrementado

Consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de bienes y servicios entre empresas vinculadas mediante el incremento del valor de adquisición o costo de producción de dichos bienes y servicios, el margen que la empresa habitualmente obtiene en transacciones comparables con terceros no

vinculados o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. En este caso, el precio de transferencia se determina sumando el costo de producción a un margen bruto, lo que debería ser equivalente al precio de venta que debió haberse establecido entre partes independientes.

Método de la partición de utilidades

La Ley del IR establece que el método consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

Este método tiene como fin determinar el valor de mercado a través de la distribución del resultado conjunto de la operación de que se trate. Según los lineamientos de la OCDE este método consiste en distribuir el resultado consolidado de una o más transacciones entre empresas relacionadas, en la proporción en que hubiera sido asignado dicho resultado entre empresas independientes. Hay una variante de este método que se denomina Residual de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de la operación conjunta entre cada una de las partes relacionadas, quitando de la misma la utilidad mínima (definida mediante la aplicación de cualquiera de los métodos sin tomar en cuenta el uso de intangibles significativos); la utilidad residual se distribuirá tomando en cuenta los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Método residual de partición de utilidades

Consiste en asignar la utilidad de la operación conjunta entre cada una de las partes relacionadas, quitando de la misma la utilidad mínima (definida mediante la aplicación de cualquiera de los métodos sin tomar en cuenta el uso de intangibles significativos); la utilidad residual se distribuirá tomando en cuenta los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Método del margen neto transaccional

Dicho método examina el margen de utilidad que hubiera obtenido la propia empresa en transacciones comparables con terceros no vinculados o el que hubieren obtenido terceros independientes en operaciones comparables, con base en indicadores de rentabilidad que tienen en cuenta variables como: ventas, costos, gastos, activos o flujos de efectivo.

Este método compara márgenes de utilidad neta u operativa, a través de indicadores de rentabilidad siendo los más conocidos los de utilidad operativa / activos, utilidad operativa / costos totales, utilidad bruta / gastos operativos, entre otros.

Estado de resultados

El Estado de resultados intragrupo nos muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un período determinado, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho período de una entidad o empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Estado de situación financiera. Este estado financiero nos permite analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de ingresos y egresos y el efecto de estas en los resultados del desempeño y producción de la empresa que pueden reflejarse en utilidad o pérdida.

Técnicas de evaluación.

Sobrevaluación

Es la técnica empleada para aumentar el valor aún determinado activo para su clasificación en una escala valorativa en términos económicos siendo que esta técnica aumenta el valor de la misma no siendo precisamente la correcta dándole un valor irreal de mercado para fines no lícitos en la mayoría de los casos.

Subvaluación

Es la técnica empleada para disminuir el valor aún determinado activo para su clasificación en una escala valorativa en términos económicos siendo que esta técnica disminuye el valor de la misma no siendo precisamente la correcta dándole un valor irreal de mercado para fines no lícitos en la mayoría de los casos.

Normas legales tributarias

El código tributario establece los principios generales, instituciones, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario.

2.2.2 Base legal

Precios de transferencia en el Perú.

El tema de precios de transferencia en el Perú fue introducido en la legislación nacional, con la publicación de la Ley 27356, de fecha 18 de octubre del año 2000, que modificó el artículo 32 de la Ley de Impuesto a la Renta. Este artículo y otros relativos a paraísos fiscales, reglas de sub-capitalización etc., representan el conjunto de medidas antielusivas dadas por el Estado con el ánimo de ver incrementados sus ingresos fiscales.

Posteriormente con fecha 1º de enero del 2004 entró en vigencia, las modificaciones a dicho artículo mediante la publicación del Decreto Legislativo 945, se modificó dicho artículo y se creó uno nuevo el artículo 32-A, en el que se desarrolla con mayor profundidad el tema de precios de transferencia.

El tema de precios de transferencia, comprende a nivel mundial, el análisis de los precios fijados entre empresas vinculadas, verificando que dichos precios reflejen el resultado de factores exclusivamente de mercado (de libre concurrencia - Arm's Length), eliminando la posibilidad de posibles manejos encubiertos de utilidades que devengan en desmedro de la recaudación tributaria del Estado en el cual guarda algún elemento de conexión con dicha manifestación de riqueza. Con ello se evita, que la recaudación se vea erosionada por causas ajenas al mercado.

La importancia del tema radica, en el hecho que las administraciones tributarias tengan la facultad fiscalizadora sobre aquellas empresas vinculadas, que valiéndose de las diferentes tasas impositivas a las que se ven sometidas por la naturaleza internacional de su negocio, colocan sus utilidades o pérdidas en diferentes jurisdicciones con el objetivo de reducir su carga tributaria.

Por tanto, si no existiesen tales facultades dadas a las administraciones tributarias existiría un fuerte incentivo para que libremente se traslade utilidades a países con una menor carga tributaria, como por ejemplo paraísos fiscales.

Las normas de precios de transferencia en el Perú no están diseñadas específicamente para transacciones internacionales, como es el enfoque de la OCDE, pues también comprende dentro de dicha regulación, aquellas operaciones que tengan como efecto un menor pago del impuesto a la renta que el que verdaderamente le hubiera correspondido por aplicación de las normas de valor de mercado.

Dicho valor de mercado, es el resultado de una operación sometida al principio de libre concurrencia o Arm's Length, en la que la valoración de los precios de transferencia refleje, un precio libre de manipuleos ajenos a factores de mercado.

La aplicación del principio de libre concurrencia en el Perú, se ve reflejado en la adopción de las directrices que la OCDE, establece para tal fin, mediante la utilización de una serie de métodos que tienen como fin común el buscar que la operación cumpla en el mismo.

La verificación del cumplimiento de dicho principio en el Perú, se ve reflejada mediante la exigencia al contribuyente sujeto al régimen de precios de transferencia a presentar a la SUNAT, un estudio técnico sustentatorio de las transferencias realizadas con indicación del método empleado que refleje lo que empresas independientes hubiesen obtenido en situaciones comparables.

Además de una declaración jurada de las operaciones objeto del estudio técnico. Dentro de tal exigencia existen excepciones a dicha obligación como es el caso de aquellos contribuyentes que presenten un debido cumplimiento de las reglas de precios de transferencia.

El objetivo de dichos estudios técnicos, es evaluar si una empresa en particular ha observado o no las disposiciones legales aplicables sobre precios de transferencia, en sus transacciones con empresas del mismo grupo vinculado. Para las empresas dichos estudios técnicos les sirven pues les permite identificar oportunidades de planeamiento tributario y les brindan una herramienta para persuadir a la administración tributaria que sus operaciones reflejan el principio de la libre concurrencia.

En general la legislación de precios de transferencia en el Perú, refleja en gran medida las directrices presentadas por la OCDE, permitiéndose incluso en razón del inciso H, del artículo 32-A, el uso de manera supletoria para efectos de interpretación los lineamientos o guías sobre precios de transferencia de las OCDE, en tanto dichos lineamientos no se opongan a las disposiciones aprobadas por la legislación tributaria peruana.

También se permite el establecimiento de Acuerdos anticipados de valoración (Advanced price agreement o APA's por sus siglas en inglés), en los cuales los contribuyentes pueden acordar previamente los métodos de valoración a emplear;

sin embargo, tales acuerdos se ven limitados con la nueva legislación que los restringe para empresas internacionales, eliminando tal opción a las empresas vinculadas locales.

El inciso C del artículo 32-A, expone el tema de los ajustes, entendidos estos como la diferencia resultante entre el precio fijado bajo condiciones de vinculación y el precio fijado en condiciones de libre competencia. Dicha diferencia representa la sobre valoración o sub valoración a ser corregida por la administración. Respecto a este tema la Ley señala que para el caso de partes vinculadas con algún elemento de conexión con el Perú, se aceptará que dichos ajustes surtan efecto tanto para el transferente como para el adquirente; es decir, se da una bilateralidad de los ajustes de precios de transferencia. Dicho ajuste, expone la ley, se imputará al ejercicio gravable en el que se realizaron las operaciones.

Además de los ajustes, se permite que el análisis de comparabilidad que se realice tome en cuenta los elementos o circunstancias que mejor reflejen la realidad económica de la operación. Es decir para llevarse a cabo la comparación se permite tomar en cuenta elementos que influyen indirectamente en el precio de la operación; como por ejemplo las características de las operaciones, las estrategias de negocio (penetración, permanencia o ampliación del mercado), los términos contractuales, las circunstancias económicas o de mercado, etc.

La normatividad de precios de transferencia en el Perú, tiene muchas deficiencias por suplir, pues dicha regulación representa una novedad para nuestra legislación.

Eliminación de regímenes de protección.

El proyecto de reglamento que envió el Ministerio de Economía y Finanzas a diferentes instituciones a inicios de 2005 a fin de que éstas dieran sus opiniones, establecía montos a partir de los cuales sería exigible la obligación de contar con un estudio técnico de precios de transferencia. La razón era evidente: no cargar con obligaciones excesivas a empresas pequeñas.

Lamentablemente el Reglamento de PT publicado ha eliminado este régimen de protección y no establece límites. Esperamos que la administración tributaria señale los montos a partir de los cuales será necesario cumplir con las obligaciones formales.

Materialidad de transacciones.

El Reglamento de PT no establece límites para aplicar las normas de precios de transferencia. Cabe preguntarse si se efectúa una venta por S/. 1,000 y se está en uno de los supuestos de aplicación de las normas sobre precios de transferencia ¿Se debe contar con un Estudio técnico de precios de transferencia? Al no ponerse montos de transacciones mínimos, la respuesta debería ser afirmativa, aún cuando probablemente el estudio sea más costoso que la misma transacción. Al igual que en el párrafo anterior, esperamos que la administración tributaria defina este tema.

¿Pago de impuesto a la renta en función a la rentabilidad de mis “comparables”? ¿Indebida aplicación de IR sobre base presunta?

Uno de los principales defectos del reglamento de precios de transferencia lo encontramos en el artículo 114° del reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta establece que en la determinación del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad de la transacción bajo análisis (una en la que se apliquen las normas de PT), se deberá establecer un rango de precios.

Si el valor convenido está dentro del rango intercuartil se considerará a valor de mercado. En caso contrario, el valor de mercado será la mediana de dicho rango. En los métodos de transacciones tradicionales (precio comparable no controlado, precio incrementado y costo de reventa) el ajuste a la mediana es una labor relativamente fácil. Sin embargo, en los métodos basados en márgenes el ajuste se complica un poco.

Regulación nacional

El segundo párrafo del inciso a) del artículo 32°-A de la Ley de Impuesto a la Renta establece que “las normas de precios de transferencia también serán de aplicación para el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, salvo para la determinación del saldo a favor materia de devolución o compensación”.

El reglamento de precios de transferencia modifica el artículo 109° del reglamento de la LIR, señalando en el numeral 2 del literal a) que existen dos formas de imputar el IGV y el ISC: “si se puede imputar al período o períodos en los que se realizaron las transacciones” se atribuirá a los mismos, por el contrario si no se puede atribuir a las transacciones que originaron el ajuste, “conforme ocurre en los métodos basados en las utilidades, el ajuste se prorrateará considerando todas las operaciones realizadas”.

Problemas en el ajuste del IGV

Teniendo en consideración que el ajuste es bilateral, el mismo surte efectos para el transferente como para el adquirente, en caso ambos se encuentren domiciliados en el Perú, atendiendo a lo establecido en el primer párrafo del inciso c) del artículo 32°-A de la LIR(1).

No obstante, la imputación de dicho ajuste para efectos del IGV no resulta del todo claro, toda vez que en el reglamento de precios de transferencia no se regulan de manera suficiente ni precisa, los supuestos que pudieran configurarse, específicamente el ajuste que entendemos se debe dar al crédito fiscal, como correlato al ajuste en el débito fiscal.

En ese contexto, planteamos a nuestra consideración el procedimiento a seguir ya sea al pactarse por debajo o por encima del rango intercuartil formado en aplicación del método de precio comparable no controlado, que para efectos ilustrativos lo reducimos a un valor de mercado específico.

Aciertos en precios de transferencia

Normas descriptivas

El reglamento de precios de transferencia contiene una serie de normas descriptivas sobre la forma cómo se debe elaborar un estudio técnico de precios de transferencia (información a contener el estudio, el análisis de compatibilidad, eliminación de diferencias, forma de calcular un rango intercuartil, etc.).

Aún cuando en estricto no era necesario hacer estas precisiones, debido a que los Lineamientos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) trataban varios de estos temas; no obstante, entendemos que en el Perú es útil debido a que hemos visto la existe bastante ligereza profesional en algunos estudios que se están elaborando.

Así, se han visto actualizaciones de estudios de otros países que se “adaptan” a la empresa peruana, estudios que se encargan por Internet (dado que no se tienen licencias de las bases de datos y no se han desarrollado modelos de comparación financiera) donde obviamente solo se aplica el método del margen neto transaccional y no se explican por qué se incluyen o excluyen algunas empresas comparables, estudios en los que no se compara el componente esencial de la base imponible del impuesto a la renta sino ratios que no dicen nada, etc.

Ciertamente es muy probable que conforme la administración tributaria profundice en las fiscalizaciones sobre precios de transferencia muchos de los estudios antes mencionados sean cuestionados (no olvidemos de que la administración tributaria puede solicitar al contribuyente designe dos personas para que sustenten los reparos hallados como consecuencia de la aplicación de las normas de precios de transferencia en el estudio técnico, conforme a lo señalado en el numeral 18 del artículo 62° del Código Tributario, labor que difícilmente se podrá desarrollar por internet), como hemos visto que ya está sucediendo. De esta manera, dada la forma como se han estado trabajando algunos estudios, es preferible que las normas establezcan parámetros de trabajo.

Acuerdos anticipados de precios de transferencia

El artículo 118° del Reglamento de PT regula en forma detallada los acuerdos anticipados de precios de transferencia, figura que puede ser muy útil para las empresas que buscan una estabilidad tributaria.

Legislación comparada

Precios de transferencia en América Latina

En los países de América Latina y el Caribe, la evolución en el control de los precios de transferencia ha sido dispar. Si clasificamos los países tomando en consideración una serie de indicadores, tales como el tiempo en que fueron emitidas e implementadas las legislaciones, el avance en materia de control/auditoría y los aspectos vinculados con los recursos humanos; podríamos definir cinco grupos.

Un primer grupo, conformado por aquellos países que han implementado normas desde hace más de una década, como es el caso de Argentina, Brasil y México; un segundo grupo de países que han implementado legislaciones con posterioridad pero que han logrado avances sustantivos, como es el caso de Chile, Ecuador, República Dominicana y Venezuela.

En todos los países que integran estos dos primeros grupos, las legislaciones cubren todos o la mayoría de los aspectos que permiten el control de los precios de transferencia y tienen unidades dedicadas exclusivamente al control de estos, obligaciones de documentación, auditorías, así como, casos en tribunales.

Un tercer grupo está compuesto por los países que han fortalecido las legislaciones de precios de transferencia y han creado o se encuentran en un proceso de formación de unidades especializadas, como es el caso de Colombia, Perú y Uruguay.

Un cuarto grupo de países, se encuentra en una etapa más prematura de desarrollo de la normativa, dado que si bien sus legislaciones ya han sido promulgadas, estas recién han entrado en vigencia o no han entrado en vigencia aún. De igual modo, sus unidades de precios de transferencia se encuentran en proceso de formación.

En este grupo observamos a El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. El resto de los países analizados, que conforman el quinto grupo, son aquellos que a la fecha no han introducido normativas. Aquí encontramos a Bolivia, Costa Rica, Jamaica, Nicaragua, Paraguay y Trinidad y Tobago. Sin embargo, todos los países antes señalados, con excepción de Jamaica y Bolivia, se encuentran en proceso formulación de regímenes para el control de los precios de transferencia.

La mayoría de las administraciones tributarias de los países de la región han llevado a cabo auditorías para el control de precios de transferencia, aunque en algunos casos, como producto de las normas adoptadas, sin considerar los elementos guiados por las pautas internacionales que han marcado las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Todos estos desarrollos han marcado pautas internacionales y respuestas para los países que los han adoptado con el propósito de contrarrestar la planificación abusiva de los precios de transferencia. Sin duda se ha desarrollado una escuela de aprendizaje, de réplica de buenas prácticas y de experiencias en los países de la región. Por ejemplo, cinco de los países analizados (Brasil, Ecuador, Guatemala, Perú y Uruguay) recogieron la experiencia de Argentina e implementaron medidas similares a la del sexto párrafo del Art. 8 de la Ley del Impuesto a las ganancias para valorar bienes con cotización en mercados transparentes o “commodities”, cuando interviene un intermediario situado en el exterior.

Empresas vinculadas.

Se considera que dos empresas son vinculadas:

Cuando una de ellas o un conjunto que actúa en concierto, ejerce o tiene la posibilidad de ejercer directa o indirectamente o en virtud de pactos o acuerdos entre accionistas o partícipes, el control sobre otra o una influencia significativa en la toma de decisiones financieras y de explotación de la otra.

Se denomina partes de la empresa se considera aquellas empresas que tengan la consideración de empresa del grupo, asociada o multigrupo, cuando ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, los grupos de sociedades o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias. Contempla también la definición de empresa asociada y define los requisitos para considerar cuándo una empresa ejerce influencia significativa sobre otra.

Grupo económico telefónica

Es uno de los conglomerados en telecomunicaciones más grande a nivel mundial, ocupando el octavo lugar en cuanto a capitalización bursátil se refiere, la primera como operador europeo integrado, y la decimocuarta en el ranking Euro stoxx 50, que agrupa las mayores compañías de la zona Euro.

Telefónica tiene operaciones en 25 países las cuales son administradas bajo un modelo de gestión regional e integrada de todas sus actividades, en donde 75% de los negocios son generados fuera de España. La estructura organizativa del Grupo Telefónica está conformada por dos unidades de negocios regionales:

Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa, y dos unidades globales: Telefónica Digital y Telefónica Recursos Globales.

- Telefónica Europa explota los servicios de telefonía fija, móvil, cable, datos, Internet y televisión en España, Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. Los ingresos de Telefónica Europa representaron 48.7% de lo registrado en el primer semestre del 2012.
- Telefónica Latinoamérica, que ofrece los servicios de telefonía fija, móvil, cable, datos, internet y televisión a cerca de 208 millones de clientes en 14 países, habiéndose convertido en operador líder en Brasil, Argentina, Chile y Perú. Los ingresos de Telefónica Latinoamérica representaron 48.3% de lo registrado en el primer semestre del 2012.
- Las unidades globales Telefónica Digital y Telefónica Recursos Globales incluyen todas las operaciones relacionadas con el mundo digital y servicios globales, entre ellas: Terra, Media Networks Perú, Wayra, la joint venture Wanda, Telefónica International Wholesale Services - TIWS, Telefónica North America - TNA, Jajah, Tuenti y Terra España.

El Grupo Telefónica tiene participaciones minoritarias en empresas con operaciones en Italia, China, Portugal, Marruecos (a través de Meditel). Además, Telefónica S.A. es propietario de Atento, empresa dedicada a brindar los servicios de atención al cliente, contact center y BPO, que opera en 17 países prestándole servicios a empresas de sectores de finanzas, telecomunicaciones, tecnología y seguros, entre otros. Telefónica acaba de llegar a un acuerdo con un fondo de EE.UU. para venderle Atento hasta por 1,039 millones de euros, como parte de su estrategia de reducir su deuda financiera. También se ha llegado a un acuerdo para que Atento continúe prestando sus servicios a Telefónica por nueve años.

En el Perú, el Grupo Telefónica está conformado por las empresas controladas directa e indirectamente por Telefónica S.A.: Telefónica del Perú y sus subsidiarias, Terra Networks Perú, y Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. y su filial Telefónica Centros de Cobro S.A.C. Las subsidiarias de TdP son: Telefónica Móviles S.A., Telefónica Multimedia S.A.C., Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C., Telefónica Servicios Comerciales S.A.C. y Star Global Com S.A.C.

Hasta julio del 2012, Wayra Aceleradora de Proyectos S.A.C. fue subsidiaria de Telefónica del Perú, fecha a partir de la cual fue transferida a Wayra Investigación y Desarrollo S.L. Unipersonal, empresa domiciliada en España, que forma parte del Grupo Telefónica.

Telefónica del Perú

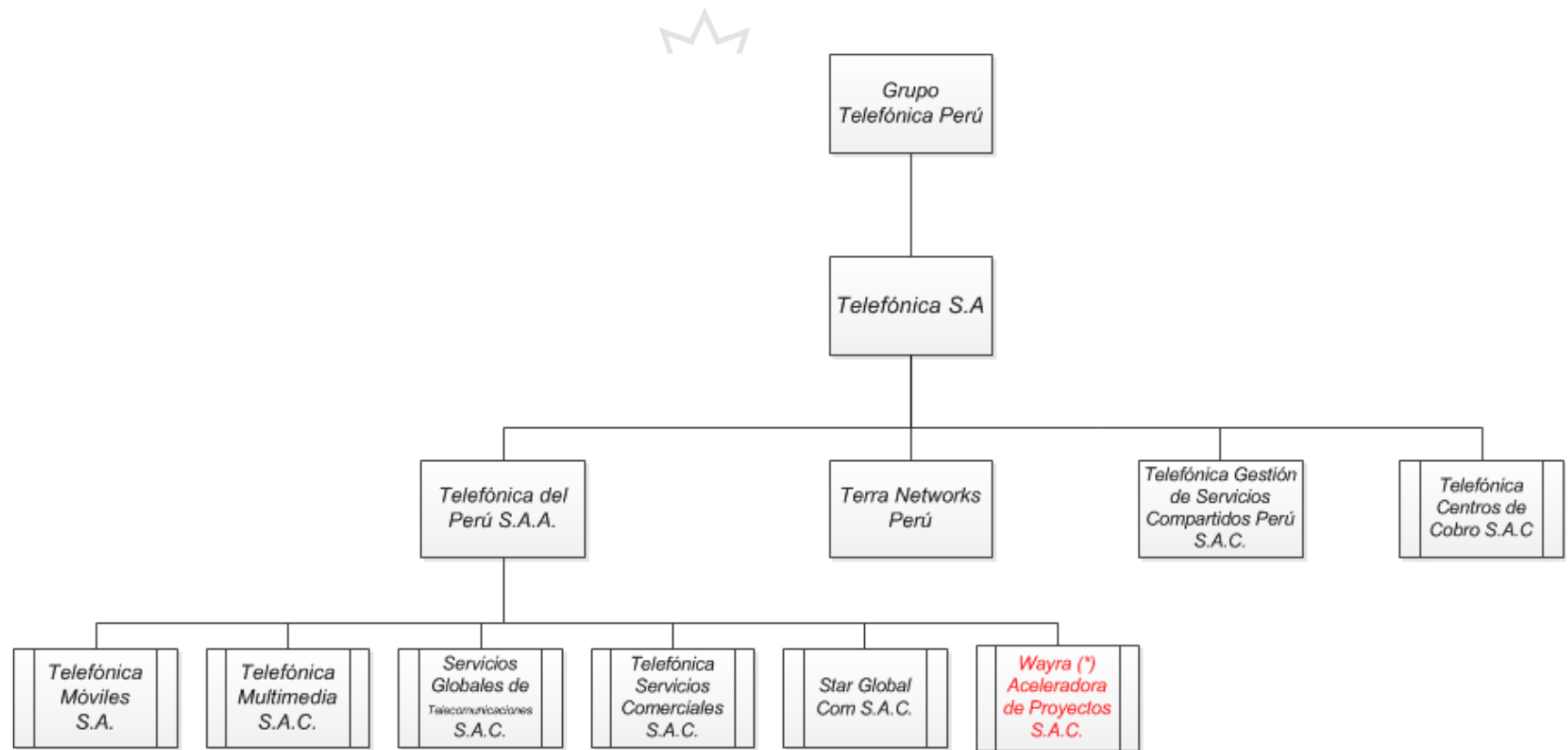
Telefónica del Perú se constituyó en la ciudad de Lima mediante escritura pública del 25 de junio de 1920, con la denominación de Compañía Peruana de Teléfonos Limitada para prestar servicios de telefonía local.

Posteriormente, adoptó la forma de sociedad anónima y la denominación de Compañía Peruana de Teléfonos S.A. (CPT). Por su parte, en 1969 se creó la Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (Entel Perú) como la compañía encargada de prestar servicios de telefonía local fuera de Lima y los servicios de larga distancia nacional e internacional.

El Estado peruano controló ambas compañías hasta 1994, año en el que subastó las acciones de estas en el marco del proceso de privatización. Telefónica Perú Holding S.A.C., liderada por Telefónica Internacional, S.A. de España (TISA), empresa con inversiones significativas en diversas empresas de telecomunicaciones de América Latina, resultó ganadora de dicha subasta y adquirió el 35% del capital social de Entel Perú S.A. y el 20% del capital social de CPT, en la que realizó un aporte de capital adicional de US\$ 612 millones.

El 16 de mayo de 1994 Telefónica Perú Holding S.A. pagó el precio ofrecido en la subasta, que representó una inversión total de US\$ 2,002 millones y pasó a controlar el 35% de ambas compañías. El 31 de diciembre de 1994, CPT absorbió en un proceso de fusión a Entel Perú y, en adecuación a la Ley General de Sociedades, el 9 de marzo de 1998 Telefónica del Perú adoptó la denominación de Telefónica del Perú S.A.A., la que conserva a la fecha.

Figura N°1
Grupo Telefónica del Perú



Fuente: CLASS & ASOCIADOS S.A. (2012). Fundamento de clasificación de riesgo. Telefónica del Perú S.A.A.

Elaboración: Propia.

(*) Hasta julio del 2012, Wayra Aceleradora de Proyectos S.A.C. fue subsidiaria de Telefónica del Perú

2.2.3 Gestión tributaria

Gestión

Según James S. (2002), la gestión es definida como el conjunto de actividades de dirección y administración. El diccionario enciclopédico Gran Plaza & James ilustrado señala que la gestión es la acción y gestionar es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La gestión debe ser entendida como el arte de la organización de los actores, los recursos, la gestión en el desarrollo de los procesos de aprendizaje.

Gestión tributaria

Según Brewer, A. (2005), la gestión tributaria mide el conjunto de acciones en el proceso de la gestión pública vinculado a los tributos, que aplican los gobiernos, en su política económica. Los tributos, son las prestaciones en dinero que el Estado, en su ejercicio de poder, exige con el objeto de tener recursos para el cumplimiento de sus fines.

Tomando lo anterior, la gestión tributaria es el procedimiento en que se desenvuelven el conjunto de potestades administrativas conducentes a hacer exigible la obligación tributaria de pagar los impuestos y que la administración tributaria ejerza el derecho de percibir los mismos.

La gestión tributaria es un elemento importante de la política económica, porque financia el presupuesto público; es la herramienta más importante de la política fiscal, en él se especifica tanto los recursos destinados a cada programa como su financiamiento. Este presupuesto es preparado por el gobierno central y aprobado por el congreso, es un proceso en el que intervienen distintos grupos públicos y privados, que esperan ver materializadas sus demandas.

Es un factor clave que dichas demandas se concilian con las posibilidades reales de financiamiento para así mantener la estabilidad macro económica. La pérdida de control sobre el presupuesto es fuente de desequilibrio e inestabilidad con efectos negativos insospechados. Es importante mencionar que los ingresos y gastos gubernamentales se ven afectados por el comportamiento de otras variables macro económicas, como el tipo de cambio, los términos de intercambio, el crecimiento del (Producto Bruto Interno).

Además la gestión tributaria puede incentivar el crecimiento a determinados sectores, por ejemplo, otorgando exoneraciones, incentivos. De este modo la gestión tributaria es un elemento importante porque va a ayudar a crecer, mantener o decrecer la economía en la medida que los indicadores de gestión se hayan llevado en forma eficiente a través de estrategias (recaudación, presentación de la declaración jurada, para detectar el cumplimiento de los contribuyentes). La gestión tributaria óptima es aquella en la que la política fiscal es estable y el sistema tributario eficiente (diseñado para nuestra realidad). Si la gestión tributaria es óptima atrae inversión.

El sistema fiscal vigente impone a las entidades un amplio y complejo conjunto de obligaciones tributarias, la “gestión tributaria” nos permite obtener herramientas con las cuales se beneficie la organización empresarial, el estado y la comunidad, permitiendo obtener conocimientos que los habiliten, para asumir las responsabilidades inherentes en el proceso de la tributación en los distintos ámbitos de la actividad económica, considerando el impacto que producen los tributos desde las perspectivas de la gestión empresarial, como la importancia que tienen en ser fuente de recursos para el estado a través de ella podremos entender, evaluar y ejecutar la correcta aplicación de los impuestos que tienen que pagar las compañías y a la vez apoyar en los procesos de fiscalización que tenga que realizar la administración tributaria .

Un profesional en este campo debe estar capacitado para analizar la importancia de la gestión tributaria para la definición de las opciones que tienen las empresas en el área de los impuestos, aplicar la planificación tributaria en las empresas y enfatizar la gestión tributaria como parte del proceso de mejoramiento continuo de

la actividad empresarial con clara visión estratégica en favorecimiento de los negocios y de la producción de riqueza.

Las empresas a menudo, no disponen de los medios que les aseguren un correcto cumplimiento fiscal, debiendo, en la mayoría de los casos, apoyarse en servicios de terceros especialistas en la gestión tributaria o en el caso de operaciones especiales como lo son los precios de transferencia.

Resultados

Es el conjunto de consecuencias y hechos sobre una determinada gestión que es comparable en resultado y en el tiempo de acuerdo a normas y leyes que obedecen a una determinada realidad en este caso una realidad económica.

Gestión operativa

Es crear condiciones, construir escenarios adecuados, proveer capacidades e instituciones a los equipos de trabajo podemos considerar que la gestión son guías para orientar la acción, previsión, visualización empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades habrá de realizarse para lograr objetivos el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.

Técnicas

Es un conjunto de saberes prácticos o procedimientos para obtener el resultado deseado. Una técnica puede ser aplicada en cualquier ámbito humano: ciencias, arte, educación etc. Aunque no es privativa del hombre, sus técnicas suelen ser más complejas que la de los animales, que sólo responden a su necesidad de supervivencia.

Eficiencia

Son los procedimientos, normas, leyes aplicables para una adecuada recaudación está relacionado tanto con la capacidad de evaluar los diferentes aspectos en operaciones de los contribuyentes que reflejen una adecuada aplicación de la normas y métodos para el cálculo de operaciones para una adecuada contribución tributaria.

2.3. Términos técnicos

- **Arm's Length:** El concepto de la transacción realizada en condiciones de independencia mutua es asegurarse de que ambas partes en el acuerdo están actuando en su propio interés y no están sujetos a ningún tipo de presión o coacción de la otra parte.
- **Consortio:** Se tiene un fin común de carácter principal para ambas partes. Participación o integración en negocios o empresas determinadas.

Las partes deben participar en forma activa y directa en los negocios o empresas materia del consorcio. Los derechos y obligaciones derivados de las operaciones que el consorcio realice con terceros, deben afectar a cada parte a título particular.

- **Empresa asociada:** Empresa que tiene suscritos acuerdos de actuación con otra, que puede tener fines muy diversos. Los límites de la colaboración suelen establecerse por escrito. Empresa sobre cuya gestión otra empresa tiene mucha influencia gracias a una participación en su capital social, sin llegar a dominarla.
- **Empresa vinculada:** Empresa con algún tipo de dependencia (económica, financiera, etc.) respecto de otra principal (Empresa matriz), a consecuencia de lo cual las decisiones tomadas en la empresa vinculada están estrechamente determinadas o, a lo menos, condicionadas por las de la empresa principal.

- **Fijación de precios:** La fijación de precios es una estrategia económica que determina los objetivos financieros, de marketing y de métodos que tiene una compañía.
- **Filial:** Una filial en negocios, es una entidad controlada por otra entidad. La entidad controlada es llamada empresa, corporación o sociedad de responsabilidad limitada y la entidad que controla es llamada holding o parent company (literalmente compañía madre o padre).

La razón de esta distinción es que una compañía por sí sola no puede ser filial de una organización. Solo una entidad representando una ficción legal como una entidad separada puede ser una filial. Si bien los individuos tienen la capacidad para actuar por su propia iniciativa, una entidad de negocios solo puede actuar a través de sus directores, oficiales y empleados.

- **Globalización de empresas:** La globalización es uno de los cambios más importantes registrados en el ambiente externo de las organizaciones. Se refiere a una nueva perspectiva de las relaciones con otros países, a las relaciones empresariales realizadas a través de las fronteras internacionales con un alcance, forma, cantidad y complejidad sin precedentes.
- **Joint venture:** es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada.
- **OCDE:** La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.
- **Precios de transferencia:** Son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas.
- **Subsidiaria:** Es una especie de subdivisión de una empresa que se encarga de las tareas específicas de su industria. Se crea una nueva entidad legal.

- **Matriz:** Esta empresa matriz puede ser dueña de todo el patrimonio de la empresa filial o de solo una parte. Si se trata de una sociedad anónima, la empresa matriz suele tener más de la mitad de las acciones de la empresa filial, aunque también puede ocurrir que controle a la filial porque tenga una cantidad suficiente de acciones preferenciales o por otros motivos.
- **Reingeniería:** Es un método mediante el cual, en función de las necesidades del cliente, se rediseñan radicalmente los procesos principales de negocios, de principio a fin, con el objetivo de alcanzar mejoras espectaculares en medidas críticas de rendimiento, tales como costos, calidad, servicio y rapidez.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis principal

Si los precios de transferencia entre empresas vinculadas son tratados en forma eficiente, entonces inciden directamente en la gestión tributaria en las empresas del Grupo Telefónica del Perú.

2.4.2. Hipótesis secundarias

- a) Si se aplica una metodología adecuada de precios de transferencia, entonces los resultados de la gestión tributaria originará beneficios económicos.
- b) Si las empresas vinculadas identifican los efectos de operaciones de precios de transferencia entonces la gestión operativa será eficiente incidiendo en el estado de resultados.
- c) Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces la planeación tributaria será eficiente.
- d) Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria será eficiente.

2.5. Operacionalización de variables

2.5.1 Variable independiente

X: Precios de transferencia

Definición conceptual	(P. Mole, 2001) "Aquel precio que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo multinacional, por transacciones de bienes (físicos o materiales) y servicios, que pueden ser diferentes a los que se hubiera pactado entre sociedades independientes"	
Definición operacional	X ₁ : Metodología.	1.1. Método del precio comparable no controlado
		1.2. Método del margen neto transaccional
	X ₂ : Estado de resultados.	2.1. Ganancia
		2.2. Pérdida
	X ₃ : Técnicas de evaluación.	3.1. Sobrevaluación
		3.2. Subvaluación
X ₄ : Normas legales tributarias	4.1. Correcta aplicación	
	4.2. Incorrecta aplicación	
Escala valorativa	Si No No sabe/no opina	

2.5.2 Variable dependiente

Y: Gestión tributaria

Definición conceptual	Es aquella influencia en la función administrativa dirigida a la aplicación de los tributos, integrada, entre otras, por la recepción y tramitación de autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones y demás documentos con transcendencia tributaria, la iniciación y desarrollo de las actuaciones referidas a obligaciones formales de carácter general, la realización de las devoluciones previstas en la normas legales, el reconocimiento de la procedencia de los beneficios de carácter rogado, la comprobación de valores y la realización de actuaciones de verificación y comprobación limitada.	
Definición operacional	Y ₁ : Resultados	1.1. Gestión.
		1.2. Realidad económica.
	Y ₂ : Gestión operativa.	2.1. Guías para procedimientos.
		2.2. Logro de objetivos.
	Y ₃ : Técnicas de gestión tributaria.	3.1. Procedimientos.
		3.2. Experiencia.
Y ₄ : Eficiencia	4.1. Leyes aplicables.	
	4.2. Adecuada aplicación de las normas.	
Escala valorativa	Si No No sabe/no opina	

3.1. Diseño metodológico

Es una investigación aplicada, no experimental, transeccional.

3.1.1 Tipo de investigación

De tipo descriptivo.

3.1.2 Procedimiento de contrastación de hipótesis.

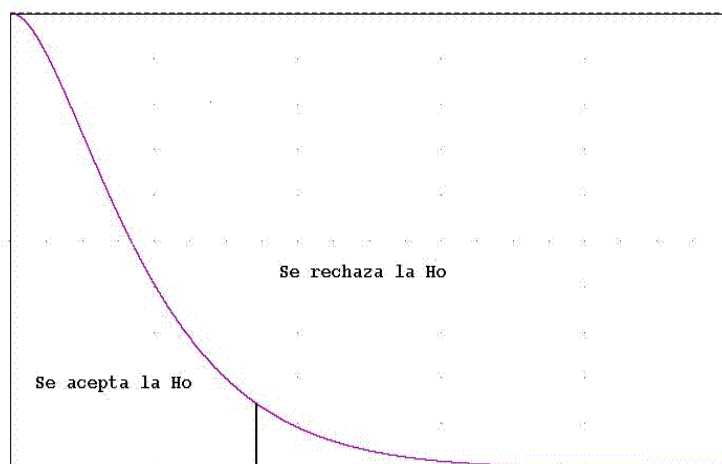
Para contrastar las hipótesis planteadas se usará la distribución Ji-Cuadrada, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. La estadística Ji-Cuadrada es la más adecuada porque las pruebas son las evidencias muestrales, y si las mismas aportan resultados significativamente diferentes de los planteados en las hipótesis nulas, ésta será rechazada, y en caso contrario se aceptará, teniendo en cuenta el siguiente procedimiento:

1. Formulación de la hipótesis nula (H_0).
2. Formulación de la hipótesis alterna (H_1).
3. Considerar un nivel de significancia $\alpha = 0.05$, cuyo valor tabular es de χ_c^2 debe compararlo con la Ji-Cuadrada experimental o calculada para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.

4. Prueba de Ji-Cuadrada
$$\chi_c^2 = \frac{\sum (o_i - e_i)^2}{e_i}$$

5. Toma de Decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba estadística con los valores de la tabla Ji-Cuadrada, otra manera es comparar los niveles de significación que arroja el software estadística el mismo que debe ser menor al 5% para que la prueba estadística tenga validez.



$$\chi_c^2 = V_c$$

3.2. Población y muestra

3.2.1 Población (N)

La población estará delimitada por expertos y analistas en tributación de las empresas del Grupo Telefónica del Perú.

Cuadro de distribución de la Población (N)

N°	Empresas	Ubicación	Total Profesionales (N)
1	TELEFÓNICA GESTIÓN DE SERVICIOS COMPARTIDOS PERÚ S.A.C.	CAL. SCHELL N° 310 (CRUCE CON LARCO) LIMA - LIMA - MIRAFLORES	10
2	TELEFÓNICA CENTROS DE COBRO S.A.C.	CAL. SCHELL N° 310 INT. 80 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	2
3	TELEFÓNICA MÓVILES S.A	CAL. SCHELL N° 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	15
4	TELEFÓNICA MULTIMEDIA S.A.C.	CAL. SCHELL N° 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	0
5	SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES S.A.C.	CAL. SCHELL N° 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	0
6	TELEFÓNICA SERVICIOS COMERCIALES S.A.C.	CAL. SCHELL N° 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	3
TOTAL			30

Fuente: Consulta Ruc/SUNAT. [<http://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>]

3.2.2 Muestra (n)

En la determinación óptima de la muestra se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple propuesto por R.B. Ávila Acosta en su libro “Metodología de la investigación”; la que se detalla a continuación:

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

Dónde:

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar, cuyo rango de variación está entre (90% ≤ confianza ≤ 99%)

Para una probabilidad del 95% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de $z = 1.96$

p: Proporción de especialistas y analistas varones que trabajan en las empresas del Grupo Telefónica del Perú, para el presente estudio representa un valor de (p = 0.6)

q: Proporción de especialistas y analistas mujeres que trabajan en las empresas del Grupo Telefónica del Perú, para el presente estudio representa un valor de (q = 0.4)

ϵ : Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación (1% ≤

$\epsilon \leq 10\%$) $\epsilon = 0.01$

n: Tamaño óptimo de la muestra

Reemplazando:

$$n = \frac{(p * q * z^2 * N)}{[(\varepsilon)^2 * (N-1) + (p * q * z^2)]}$$

$$n = \frac{(0.6 * 0.4 * 1.96^2 * 30)}{[(0.1)^2 * (30-1) + (0.6 * 0.4 * 1.96^2)]}$$

$$n = \frac{(27.65)}{[(0.145) + (0.9219)]} = 26$$

$$n = 26$$

Para obtener el cuadro de distribución de la muestra, fue necesario utilizar el muestreo probabilístico estratificado, para lo cual se debe de tener el factor de distribución muestral (fdm).

$$\text{fdm} = f_h = \frac{n}{N} = \text{factor de distribución muestral}$$

En donde **f_h** es la fracción del estrato, **n** el tamaño de la muestra, **N** el tamaño de la población.

Distribución de la muestra probabilística estratificada

Para realizar el cuadro de distribución de la muestra se debe tener el factor de distribución muestral, teniendo en cuenta lo siguiente:

$$fdm = \frac{n}{N} = \frac{26}{30} = 0.8667 \text{ dicho factor se distribuye proporcionalmente a la población para obtener la muestra}$$

Cuadro de distribución de la muestra (n)

N°	Empresas	Ubicación	Total profesionales (N)	Muestra (n)
1	TELFÓNICA GESTIÓN DE SERVICIOS COMPARTIDOS PERÚ S.A.C.	CAL. SCHELL N°. 310 (CRUCE CON LARCO) LIMA - LIMA - MIRAFLORES	10	9
2	TELFÓNICA CENTROS DE COBRO S.A.C.	CAL. SCHELL N°. 310 INT. 80 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	2	2
3	TELFÓNICA MÓVILES S.A	CAL. SCHELL N°. 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	15	13
4	TELFÓNICA MULTIMEDIA S.A.C.	CAL. SCHELL N°. 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	0	0
5	SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES S.A.C.	CAL. SCHELL N°. 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	0	0
6	TELFÓNICA SERVICIOS COMERCIALES S.A.C.	CAL. SCHELL N°. 310 LIMA - LIMA - MIRAFLORES	3	3
TOTAL			30	26

3.3. Técnicas de recolección de datos

Se han utilizado las técnicas de entrevistas y encuestas.

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos de investigación empleados en el proceso de investigación fueron: método descriptivo, estadístico, de análisis – síntesis, entre otros, conforme con el desarrollo de la investigación, se dieron indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtuvieron mediante el cuestionario como instrumento de investigación. En relación a la entrevista, ésta se centró en el diálogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado, en una relación cara a cara, es decir, en forma directa. El análisis documental, como instrumento de investigación, se centró en la recopilación de datos operativos, técnicas, normas y bibliografía respecto al tema de investigación. La conciliación de datos, se centró en la contrastación de datos tanto operativos como resultados de la entidad.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Para garantizar la eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, se recurrió al criterio de expertos, aplicándose una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria. Asimismo; la confiabilidad permitió obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes períodos de tiempo.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El procesamiento y análisis de la información, se efectuó con el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 20, versión en español.

3.5. Aspectos éticos

En la elaboración de la tesis, se dio cumplimiento a la Ética Profesional, desde un punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- Integridad.
- Objetividad.
- Competencia profesional y debido cuidado.
- Confidencialidad.
- Comportamiento profesional

En general, el desarrollo se llevó a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.



CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Resultado de las entrevistas

A continuación se presentan el resultado de las entrevistas realizadas a expertos sobre el tema, siendo los que a continuación se indican:

1. ¿Cuál es la incidencia de la metodología en los resultados de operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

La incidencia incurre en su correcta aplicación y homogeneidad de la operación, esta reflejó los resultados como la norma lo dicta y nos da la información necesaria para la toma de decisiones entre más de una entidad.

2. ¿Qué incidencia tiene la gestión operativa en los estados de resultados por operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

El funcionario que opera estas operaciones debe entender cabalmente esta dinámica para obtener resultados reales en el cumplimiento de las normas, la capacidad de gestión operativa de las organizaciones está en la base de muchas de las limitaciones que tienen tanto los jefes como los gestores para realizar sus funciones, tiene una incidencia directa en los resultados.

3. ¿Qué incidencia tienen las técnicas de evaluación en las operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

Las técnicas influyen directamente sobre el juicio del que evalúa, por lo que respecta a la elección de una metodología para la operación. Por otro lado los objetivos cuyo grado de cumplimiento se quiere evaluar, no se pueden elegir aleatoriamente mediante cualquier metodología de evaluación puesto que no miden de forma equivalente el hecho de la operación o no están acordes con su naturaleza.

4. ¿Qué incidencia tienen las normas legales tributarias en la eficiencia de operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

Inciden directamente en la evaluación puesto que, si no se está informado oportunamente los resultados según la norma actual serían erróneos y no reflejarían lo que la norma pide. Inciden directamente en la eficiencia porque si las normas legales evolucionan, no se llegará a un resultado objetivo desde el punto de vista fiscal.

5. ¿Cuál es la incidencia del estado de resultados en las técnicas aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

Se pueden poner en juicio las técnicas aplicadas siempre y cuando estas no estén dando un resultado coherente a la entidad desde el momento de su aplicación, para el caso de operaciones de precios de transferencia esta genera el replanteamiento de los métodos y políticas para este tipo de operaciones.

6. ¿Cuál es la incidencia de las técnicas de evaluación en la gestión operativa aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

Definirán el proceso de evaluación de precios de transferencia de acuerdo a las normas legales del país donde se realizó. Definen el resultado propiamente dicho, según lo aplicado tanto técnica como legalmente.

7. ¿Cuál es la incidencia de las normas legales tributarias en la gestión operativa aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

Definen el tratamiento del proceso que se aplicará en la evaluación de precios de transferencia, estas nos proporcionan el marco legal de cómo evaluar las operaciones.

8. ¿Cuál es la incidencia de la metodología aplicada en la eficiencia en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del grupo Telefónica del Perú?

Puede determinar su grado de correspondencia a la operación, pero la técnica a aplicar va a depender del tipo de operación y de la normatividad que la regula.

Depende de cómo se evalúa la operación para aplicarle una técnica que corresponda con la realidad económica y legal de la entidad.

9. ¿Usted en calidad de experto qué metodología de precios de transferencia sugiere para una mejor gestión tributaria en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Depende de la entidad y la naturaleza de la operación tanto su recurrencia e importancia dentro del rubro del negocio de la misma.

10. ¿Cómo determina usted una adecuada técnica de evaluación para aumentar la eficiencia para una mejor gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Se determina mediante el tipo de operación y de acuerdo a las normas legales vigentes ya que estas son reguladas por la OCDE y SUNAT.

11. ¿Cómo determina usted mediante los estados de resultados que la gestión tributaria se está realizando eficientemente en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Se determina mediante los resultados siempre y cuando sean compatibles con los estudios de precios de transferencia y mediante el cumplimiento de objetivos tanto operativos como legales.

12. ¿Cómo determina usted la metodología para mejorar las técnicas y con ello la gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Depende de la OCDE y en nuestro país de la SUNAT. La gestión tributaria es la adecuada aplicación de estas normas, las mismas que se deben aplicar correctamente según lo mencionado por los entes reguladores en este tipo de operaciones y no se pueden mejorar, tal vez se puede determinar otra técnica según sea el caso y ello dependerá de las condiciones de la operación y de las instituciones que la regulan.

13. ¿Cuáles son las normas legales y tributarias que sustentan el uso de técnicas en la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Lo señalado en el artículo 32^o-A del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 179-2004-EF) y el numeral 2 del

artículo 24° del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 122-94).

14. ¿Bajo qué técnicas de evaluación propone usted reducir la carga fiscal en resultados de la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

No se pueden aplicar varias técnicas a una sola operación recurrente. Se pueden usar las que sean correctamente aplicables en un marco legal de uso, esta técnica dependerá mayormente por las normas que la rigen.

15. ¿A su criterio, qué normas legales y tributarias inciden con más frecuencia en los resultados de la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

Los señalados en el artículo 32°-A del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 179-2004-EF) y el numeral 2 del artículo 24° del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 122-94).

4.2 Resultado de las Encuestas

A continuación se presenta el resultado de las encuestas, las mismas que han sido procesadas en el software estadístico SPSS, versión 20.

1. ¿Cuánto tiempo conoce usted el tema de precios de transferencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 5 años	19	63.3	63.3	63.3
	Entre 5 y 10 años	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 63.3% de los encuestados manifestó tener menos de 5 años de experiencia en el tema de precios de transferencia, el 36.7% indicó que se tener entre 5 y 10 años de experiencia en el tema, cabe precisar que el

100% tienen amplia experiencia en operaciones por precios de transferencia por lo que su aporte es de suma importancia para el presente trabajo.

2. ¿Usted cree que si se aplican las técnicas de margen neto transaccional en precios de transferencia entre empresas vinculadas, por lo tanto se optimizará la gestión en los resultados de la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	20	66.7	66.7	66.7
	No	9	30.0	30.0	96.7
	No opina	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 66.7% de los encuestados precisó que sí se aplican las técnicas de margen neto transaccional en precios de transferencia entre empresas vinculadas, por lo tanto se optimizará la gestión en los resultados de la entidad, el 30% indicó que no se aplican las mencionadas técnicas no influyen directamente en los resultados de la gestión, finalmente, el 3.3% no opinó al respecto. Cabe mencionar que se aplica esta metodología, siempre y cuando el tipo de operación sea compatible con la misma, por lo tanto, siempre se obtendrán mejoras en el resultado.

3. ¿El estado de resultados refleja ganancia por la adecuada aplicación de metodologías de procedimientos para la gestión de precios de transferencia empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	22	73.3	73.3	73.3
	No	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 73.3% de los encuestados precisó que refleja ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos, el 26.7% indicó

que no refleja ganancia por la aplicación de guías de procedimientos. Esto significa que si se aplican las guías de procedimientos adecuadamente reflejará ganancias en el estado de resultados.

4. ¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan el logro de objetivos en la gestión tributaria entre empresas vinculadas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	11	36.7	36.7	96.7
	No opina	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados precisó que sí, las pérdidas por precios de transferencia, afectan el logro de objetivos en la gestión tributaria entre empresas vinculadas, otro grupo conformado por el 36.7% opinó lo contrario, finalmente el 3.3% no opinó al respecto. Las pérdidas siempre serán negativas para el logro de objetivos en las entidades.

5. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en los procedimientos para operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Apreciando el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados precisó que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en los procedimientos para operaciones entre empresas vinculadas, el 40% de los encuestados opinó que no tiene un impacto al respecto. En términos generales toda sobrevaloración tiene un impacto negativo en los resultados ya que no son exactos ni fiables.

6. ¿Usted está de acuerdo que la subvaluación de métodos para operaciones de precios de transferencia está directamente relacionada con la experiencia del operador para operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	16	53.3	53.3	53.3
	No	12	40.0	40.0	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 53.3% de los encuestados precisó que sí está de acuerdo que la subvaluación de métodos para operaciones de precios de transferencia está directamente relacionada con la experiencia del operador para operaciones entre empresas vinculadas, por otro lado el 40% indicó que no necesariamente, finalmente, el 6.7% no opinó al respecto.

7. ¿Cree usted que para la correcta aplicación de métodos de precios de transferencia se debe tener un conocimiento superior al de las leyes aplicables vigentes aparte de la descrita en la legislación tributaria peruana?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	19	63.3	63.3	63.3
	No	9	30.0	30.0	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 63.3% de los encuestados manifestó que la correcta aplicación de métodos de precios de transferencia se debe tener un conocimiento superior al de las leyes aplicables vigentes aparte de la descrita en la Legislación Tributaria Peruana, el 30% opinó que no. Mientras que el 6.7% no opinó al respecto. La aplicación de métodos para operaciones por precios de transferencia deben ser operados con la experiencia debida para la adecuada interpretación de las normas y con ello obtener el resultado correcto.

8. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación en el pasado de las normas vigentes de operaciones de precios de transferencia afectan la adecuada aplicación de las mismas en el futuro en empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	14	46.7	46.7	46.7
	No	14	46.7	46.7	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Observando el cuadro se aprecia que el 46.7% de los encuestados precisó que la incorrecta aplicación en el pasado de las normas vigentes de operaciones de precios de transferencia afectan la adecuada aplicación de las mismas en el futuro en empresas vinculadas, el 46.7% indicó que no, finalmente, el 6.7% no opinó al respecto. Se debe precisar al respecto, que la tendencia respecto a la normativa de precios de transferencia está en constante evolución puesto que siempre están sujetos a modificaciones que afectan de manera periódica este tipo de operaciones.

9. ¿Cree que el método del precio comparable no controlado debería tener una adecuada guía de procedimientos en su entidad para operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	17	56.7	56.7	56.7
	No	10	33.3	33.3	90.0
	No opina	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 56.7% de los encuestados precisó que el método del precio comparable no controlado debería tener una adecuada guía de procedimientos, el 33.3% opinó que no debería tener una guía, finalmente solo el 10% no opinó al respecto. La aplicación de las normas de precios de transferencia

es según la naturaleza de la operación y la que más se ajuste a la normativa vigente.

10. ¿Usted cree que la aplicación adecuada del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas debe estar sustentado de acuerdo al logro de objetivos en la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	16	53.3	53.3	53.3
	No	11	36.7	36.7	90.0
	No opina	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 53.3% de los encuestados precisó que la aplicación adecuada del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas debe estar sustentado de acuerdo al logro de objetivos en la entidad, el 9.52% opinó que no debe estar alineado con el logro de objetivos de la entidad. Finalmente, 10% no opinó al respecto. La metodología se aplica de acuerdo a la naturaleza de la operación a la cual este método sea aplicable y sustentable en el tiempo.

11. ¿Usted cree que el aumento de las ganancias es por la mejora en procedimientos de operaciones por precios de transferencia entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	8	26.7	26.7	86.7
	No opina	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados precisó que el aumento de las ganancias es por la mejora en procedimientos de operaciones por precios de

transferencia entre empresas vinculadas, el 26.7% indicó que no tiene una relación directa con el aumento de las ganancias, finalmente, el 13.3% no opinó. La ganancia o pérdida del cálculo de estos procedimientos dependerá de las circunstancias económicas y el contexto el cual se desarrolle la operación.

12. ¿Usted cree que las pérdidas en la entidad están relacionadas directamente con la experiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	8	26.7	26.7	86.7
	No opina	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados precisó que sí, el 26.7% indicó que no, finalmente, el 13.3% no opinó al respecto. En conclusión el cálculo de la operación depende del análisis del operador para obtener los resultados según las normas vigentes para este tipo de operaciones.

13. ¿Conoce usted la incidencia de la sobrevaluación por precios de transferencia entre empresas vinculadas y su contraste con las leyes aplicables para las mismas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	10	33.3	33.3	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados precisó conocer la incidencia de la sobrevaluación por precios de transferencia entre empresas vinculadas y su contraste con las leyes aplicables, mientras que el 33.3% de los encuestados opinó desconocimiento del tema, finalmente el 6.7% no opinó al

respecto. Esto indica que las normativas al estar en constante evolución no se pueden dar por sentadas los métodos o conocimientos para los cálculos sino que están en constante evolución.

14.- ¿Sabe usted si las consecuencias de la subvaluación de precios de transferencia rompen la adecuada aplicación de las normas vigentes para este tipo de operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	21	70.0	70.0	70.0
	No	9	30.0	30.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Apreciando el cuadro se tiene que el 70% de los encuestados precisó conocer las consecuencias de la subvaluación de precios de transferencia, otro grupo conformado por el 30%, manifestó desconocer las consecuencias. De ello se puede concluir que este conocimiento es aún manejado por pocos profesionales y que los conocimientos de la misma están a un nivel corporativo superior.

15.- ¿Las ganancias por operaciones de precios de transferencia están directamente relacionadas a la gestión de las mismas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	15	50.0	50.0	50.0
	No	13	43.3	43.3	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 50% de los encuestados precisó que sí, las ganancias por operaciones de precios de transferencia están directamente relacionadas a la gestión, asimismo el 43.3% opinó que no están relacionadas, finalmente el 6.7% no opinó al respecto. La gestión desde el punto de vista del cálculo opera las variables para obtener un resultado respecto a estas operaciones

es relativo la ganancia o pérdida por estas operaciones dependerá del adecuado cálculo y gestión.

16.- ¿Las pérdidas por precios de transferencia en su entidad tienen una relación directa con la realidad económica actual?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	21	70.0	70.0	70.0
	No	8	26.7	26.7	96.7
	No opina	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 70% de los encuestados precisó que sí tienen una relación directa con la realidad económica actual, otro grupo conformado por el 26.7% indicó que no tienen relación. Al respecto se concluye que la realidad económica actual en estos momentos afecta directamente este indicador.

17.- ¿La sobrevaluación de precios de transferencia en las metodologías aplicadas se podrían obviar en las guías de procedimientos para el adecuado uso de estas operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Apreciando el cuadro se tiene que el 60% de los encuestados precisó sí se podrían obviar las guías de procedimientos, el 40% de los encuestados opinó no se pueden obviar. Esto nos indica que la sobrevaloración se puede aplicar pero no es lo que la norma nos indica a para aplicar.

18.- ¿La subvaluación para precios de transferencia en su entidad es un indicador negativo para el logro de objetivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 60% de los encuestados opinó que es un indicador negativo, el 40% indicó que no se aplica este indicador en la entidad. De ello se concluye que la subvaluación no es aplicable por la normativa vigente.

19. ¿Usted cree que la correcta aplicación de procedimientos por precios de transferencia trae beneficios a futuro para la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	19	63.3	63.3	63.3
	No	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Observando el cuadro se tiene que el 63.3% de los encuestados precisó que la correcta aplicación de procedimientos por precios de transferencia sí trae beneficios, otro grupo conformado por el 36.7% no opinó al respecto. De ello se puede concluir que el uso correcto tanto en la gestión y aplicando la adecuada interpretación de la norma siempre trae beneficios para la entidad.

20. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de las normas legales tributarias vigentes para precios de transferencia está relacionada con la experiencia del operador?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	19	63.3	63.3	63.3
	No	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 63.3% de los encuestados precisó que sí está relacionado, el 36.7% indicó que no está relacionado. La correcta interpretación de las normas tiene una relación directa con la experiencia del operador para su adecuada aplicación.

21. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene un efecto negativo en la gestión tributaria?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	20	66.7	66.7	66.7
	No	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 66.7% de los encuestados precisó la sobrevaluación de precios de transferencia tiene un efecto negativo en la gestión tributaria, el 33.3% opinó que no tiene un efecto negativo. Esto significa que la sobrevaluación tiene un impacto negativo en dichas operaciones.

22.- ¿Usted cree que la subvaluación de precios de transferencia puede responder a una realidad económica actual para operaciones entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	22	73.3	73.3	73.3
	No	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 73.3% de los encuestados precisó que la subvaluación de precios de transferencia puede responder a una realidad económica actual, el 26.7% opina que no. Independiente de las respuestas de los encuestados se debe precisar que las formas de aplicar los métodos siempre deben responder a un adecuado manejo de interpretación de las normas para este tipo de operaciones.

23.- ¿Usted cree que la correcta aplicación de las guías de procedimientos para operaciones por precios transferencia deben estar actualizadas para el uso y consulta constante del operador?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	15	50.0	50.0	50.0
	No	12	40.0	40.0	90.0
	No opina	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 50% de los encuestados precisó que sí, la correcta aplicación de las guías de procedimientos para operaciones por precios transferencia requiere estar actualizadas, el 40% opinó que no en lo referente al tema, finalmente el 10% no opinó al respecto. Se debe precisar que la normatividad en la cual se desarrollan este tipo de actividades siempre está en constante evolución.

24. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de operaciones por precios de transferencia tiene una influencia negativa en el logro de objetivos de la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	15	50.0	50.0	50.0
	No	11	36.7	36.7	86.7
	No opina	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 66.67% de los encuestados precisó que la incorrecta aplicación de operaciones por precios de transferencia tiene una influencia negativa en el logro de objetivos, el 36.7% opinó que no tiene una influencia negativa, finalmente, el 13.3% no dio opinión al respecto. Se concluye que una aplicación incorrecta a las normas vigentes para este tipo de operaciones siempre traerá efectos negativos en los resultados de la entidad.

25.- ¿Usted cree que método del precio comparable no controlado su adecuada gestión y operación está relacionado directamente con la experiencia del operador para el adecuado uso de los métodos de precios de transferencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	17	56.7	56.7	56.7
	No	9	30.0	30.0	86.7
	No opina	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 56.7% de los encuestados precisó que sí, el 30% opina que no está relacionado, finalmente, el 13.3% no manifestó opinión al respecto. Se concluye que la experiencia del operador es elemental para la correcta aplicación de esta herramienta.

26.- ¿Usted cree que el método del margen neto transaccional en operaciones por precios de transferencia se aplica bajo las leyes aplicables actualmente en empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	18	60.0	60.0	60.0
	No	10	33.3	33.3	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Observando el cuadro se tiene que el 60% de los encuestados precisó que el método del margen neto transaccional en operaciones por precios de transferencia se aplica bajo las leyes aplicables actualmente en empresas vinculadas, finalmente el 16.67% de los encuestados manifestó no se aplican, finalmente un 6.7% de los encuestados no opinó al respecto. Se concluye que los métodos y normas se deben de aplicar tal cual a lo descrito en las normas y no amoldarlas a cada situación de una entidad particular.

27.- ¿Usted cree que hay una relación directa con las ganancias y una adecuada aplicación de las normas vigentes por operaciones de precios de transferencia entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	17	56.7	56.7	56.7
	No	13	43.3	43.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 56.7% de los encuestados que hay una relación directa con las ganancias y una adecuada aplicación de las normas vigentes por operaciones de precios de transferencia entre empresas vinculadas, el 43.3% indicó que no, finalmente. Esto implica que existe una relación directa con la operación y su adecuada gestión según las normas vigentes.

28.- ¿El método del precio comparable no controlado favorecerá a la entidad siempre y cuando haya una adecuada aplicación de las normas vigentes por operaciones de precios de transferencia entre empresas vinculadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	17	56.7	56.7	56.7
	No	11	36.7	36.7	93.3
	No opina	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 56.7% de los encuestados precisó que el método del precio comparable no controlado favorecerá a la entidad siempre y cuando haya una adecuada aplicación de las normas vigentes, el 36.7% indicó que no, finalmente, el 6,7% no opinó al respecto. Esto implica una adecuada interpretación así como una adecuada gestión traerá efectos positivos a la entidad en este tipo de operaciones.

29.- ¿Hay una relación directa de la correcta aplicación de las normas vigentes para precios de transferencia entre empresas vinculadas con un resultado positivo en la gestión tributaria en la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	21	70.0	70.0	70.0
	No	8	26.7	26.7	96.7
	No opina	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

En el cuadro se aprecia que el 70% de los encuestados precisó que hay una relación directa de la correcta aplicación de las normas vigentes para precios de transferencia entre empresas vinculadas, el 26.7% opinó que no hay una relación directa, finalmente el 3.3% no dio opinión sobre el tema. Se puede concluir que seguir al pie de la letra las normas vigentes garantiza un resultado positivo para la misma.

30.- ¿Hay una relación directa de la incorrecta aplicación de las normas vigentes para precios de transferencia entre empresas vinculadas con un resultado negativo en la gestión tributaria en la entidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	16	53.3	53.3	53.3
	No	14	46.7	46.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Observando el cuadro, se tiene que el 53.3% de los encuestados precisó que sí hay un relación incorrecta, el 46.7 % indicó que no. Se concluye que es necesario aplicar de la manera más idónea las nomas para obtener resultados que se ajusten a la realidad de la entidad.

4.3 Prueba de hipótesis

4.3.1 Primera hipótesis

Si se aplica una adecuada metodología de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria tendrá mejores resultados

a. Hipótesis nula (H_0).

H_0 : Si se aplica una adecuada metodología de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria NO tendrá mejores resultados

b. Hipótesis alternante (H_a).

H_a : Si se aplica una adecuada metodología de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria SI tendrá mejores resultados.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico ubicado en la tabla de Ji-Cuadrada es $\chi^2_{(k-1), (r-1) \text{ gl.}} = 9.488$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \frac{\sum (o_i - e_i)^2}{e_i} = 13.59$$

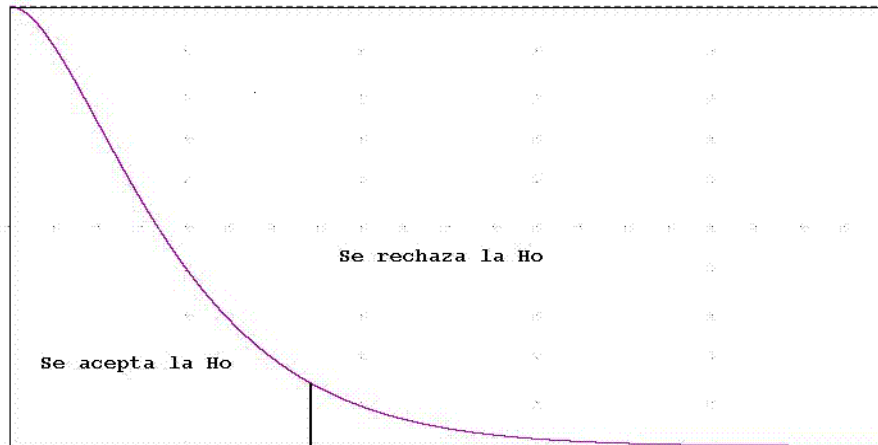
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 01.

e. Toma de decisiones



$$\chi^2_{t(4) gl.} = 9.488$$

$$\chi^2_c = 13.59$$

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Si se aplica una adecuada metodología de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria **SI** tendrá mejores resultados, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software estadístico SPSS versión 20, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia N° 01

7. ¿Cree usted que para la correcta aplicación de métodos de precios de transferencia se debe tener un conocimiento superior al de las leyes aplicables vigentes aparte de la descrita en la legislación tributaria peruana? * 15.- ¿Las ganancias por operaciones de precios de transferencia están directamente relacionadas a la gestión de las mismas?

Variables		15.- ¿Las ganancias por operaciones de precios de transferencia están directamente relacionadas a la gestión de las mismas?			
		Si	No	No opina	Total
7. ¿Cree usted que para la correcta aplicación de métodos de precios de transferencia se debe tener un conocimiento superior al de las leyes aplicables vigentes aparte de la descrita en la legislación tributaria peruana?	Si	14	4	1	19
	No	0	8	1	9
	No opina	1	1	0	2
	Total	15	13	2	30

Pruebas de Ji-Cuadrada

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-Cuadrada de Pearson	13,595 ^a	4	.009
Razón de verosimilitudes	17.413	4	.002
Asociación lineal por lineal	4.819	1	.028
N° de casos válidos	30		

4.3.2 Segunda hipótesis

Si las empresas vinculadas detectan oportunamente incidencias negativas en el estado de resultados por operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión operativa mejorará.

a) **Hipótesis nula (H₀).**

H₀: Si las empresas vinculadas detectan oportunamente incidencias negativas en el estado de resultados por operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión operativa NO mejorará.

b. **Hipótesis alternante (H_a).**

H_a: Si las empresas vinculadas detectan oportunamente incidencias negativas en el estado de resultados por operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión operativa SI mejorará.

c. **Nivel de significación (α)**

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico ubicado en la tabla de Ji-Cuadrada

es $\chi^2_{(k-1), (r-1) \text{ gl.}}$ $\chi^2_{(2)} = 5.991$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \frac{\sum (o_i - e_i)^2}{e_i} = 10.749$$

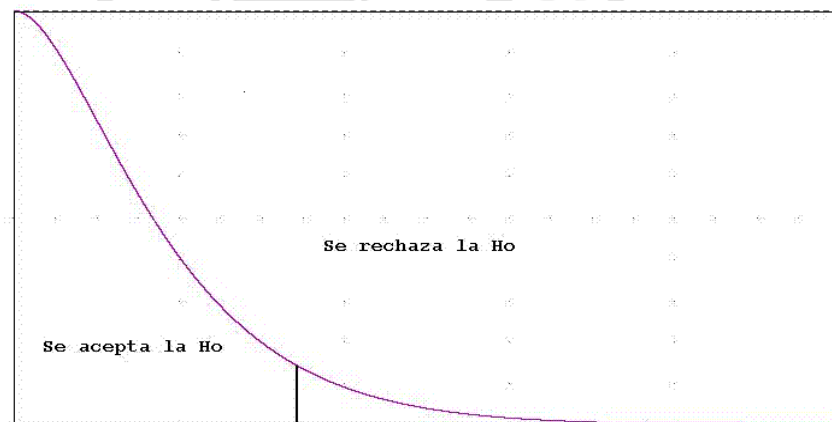
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 02.

e. Toma de decisiones



$$\chi_{\alpha}^2 (2) \text{ gl.} = 5.991$$

$$\chi_c^2 = 10.749$$

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Si las empresas vinculadas detectan oportunamente incidencias negativas en el estado de resultados por operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión operativa mejorará, lo cual ha sido

probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software estadístico SPSS versión 20, para lo cual se adjunta las evidencias

Tabla de contingencia N° 2

3. ¿El estado de resultados refleja ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para la gestión de precios de transferencia en empresas vinculadas? * 25.- ¿Usted cree que método del precio comparable no controlado su adecuada gestión y operación está relacionado directamente con la experiencia del operador para el adecuado uso de los métodos de precios de transferencia?

Variable		25.- ¿Usted cree que método del precio comparable no controlado su adecuada gestión y operación está relacionado directamente con la experiencia del operador para el adecuado uso de los métodos de precios de transferencia?			
		Si	No	No opina	Total
3. ¿El estado de resultados refleja ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para la gestión de precios de transferencia en empresas vinculadas?	Si	15	3	4	22
	No	2	6	0	8
	Total	17	9	4	30

Pruebas de Ji-Cuadrada

Estadístico	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-Cuadrada de Pearson	10,749 ^a	2	.005
Razón de verosimilitudes	11.022	2	.004
Asociación lineal por lineal	.692	1	.405
N° de casos válidos	30		

4.3.3 Tercera hipótesis

Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces las técnicas de gestión tributaria mejorarán.

a. Hipótesis nula (H_0).

H_0 : Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces las técnicas de gestión tributaria NO mejorarán.

b. Hipótesis alternante (H_a).

H_a : Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces las técnicas de gestión tributaria SI mejorarán

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico ubicado en la tabla de Ji-Cuadrada es $\chi^2_{(k-1), (r-1) gl.} = 9.488$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi^2_c = \frac{\sum (o_i - e_i)^2}{e_i} = 18.435$$

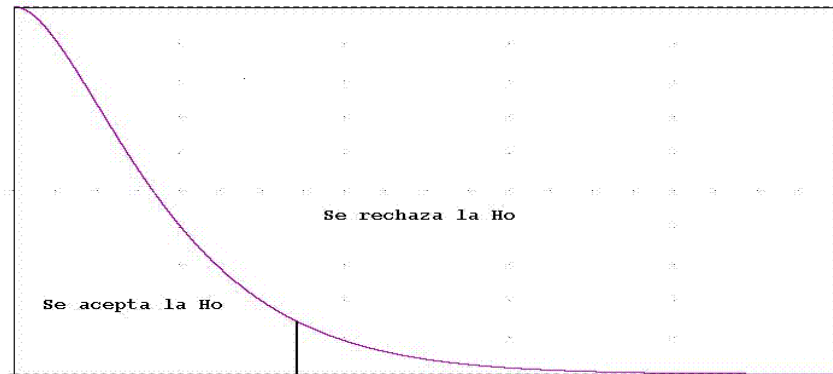
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 03.

e. Toma de decisiones



$$\chi^2_{(2) gl.} = 9.488$$

$$\chi^2_c = 18.435$$

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que efectivamente Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces las técnicas de gestión tributaria mejorarán, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software estadístico SPSS versión 20, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia N° 03

- 2. ¿Usted cree que si se aplican las técnicas de margen neto transaccional en precios de transferencia entre empresas vinculadas, por lo tanto se optimizará la gestión en los resultados de la entidad? ***
- 4. ¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan el logro de objetivos en la gestión tributaria entre empresas vinculadas?**

Variables		4. ¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan el logro de objetivos en la gestión tributaria entre empresas vinculadas?			
		Si	No	No opina	Total
2. ¿Usted cree que si se aplican las técnicas de margen neto transaccional en precios de transferencia entre empresas vinculadas, por lo tanto se optimizará la gestión en los resultados de la entidad?	Si	17	2	1	20
	No	1	8	0	9
	No opina	0	1	0	1
	Total	18	11	1	30

Pruebas de Ji-Cuadrada

Estadístico	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-Cuadrada de Pearson	18,435 ^a	4	.001
Razón de verosimilitudes	20.258	4	.000
Asociación lineal por lineal	9.457	1	.002
Nº de casos válidos	30		

4.3.4 Cuarta hipótesis

Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria será eficiente.

a. Hipótesis nula (H₀).

H₀: Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria NO será eficiente.

b. Hipótesis alternante (H_a).

H_a: Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria SI será eficiente.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico ubicado en la tabla de Ji-Cuadrada

es $\chi^2_{(k-1), (r-1) \text{ gl.}}$ $\chi^2_{(1) \text{ gl.}} = 3.841$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \frac{\sum (o_i - e_i)^2}{e_i} = 18.373$$

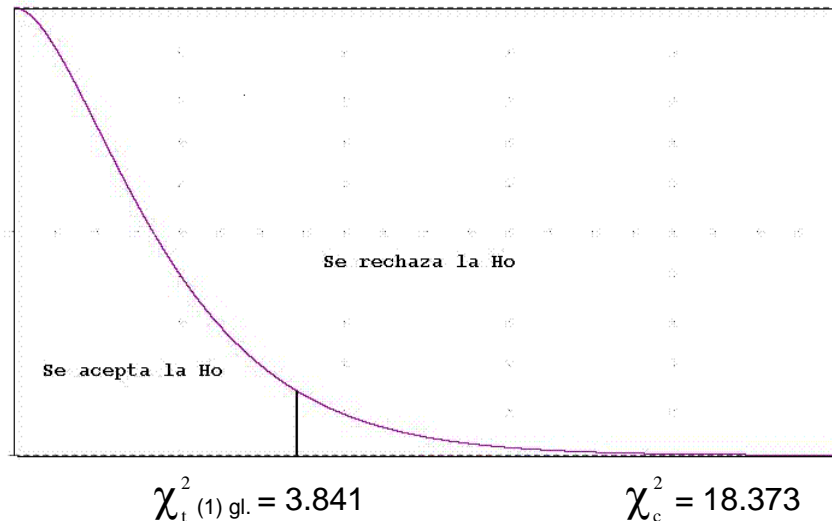
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 04.

e. Toma de decisiones



Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que efectivamente Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria SI será eficiente, lo cual ha sido probado mediante la

Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 20, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia N° 04

20. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de las normas legales tributarias vigentes para precios de transferencia está relacionada con la experiencia del operador? * 21. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene un efecto negativo en la gestión tributaria?

Variables		21. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene un efecto negativo en la gestión tributaria?		
		Si	No	Total
20. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de las normas legales tributarias vigentes para precios de transferencia está relacionada con la experiencia del operador?	Si	18	1	19
	No	2	9	11
	Total	20	10	30

Pruebas de Ji-Cuadrada

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-Cuadrada de Pearson	18,373 ^a	1	.000
Corrección por continuidad ^b	15.090	1	.000
Razón de verosimilitudes	19.924	1	.000
Estadístico exacto de Fisher			
Asociación lineal por lineal	17.761	1	.000
N° de casos válidos	30		

4.4 Caso Práctico

Telefónica del Perú S.A.A.

Telefónica del Perú S.A.A. es una empresa de telecomunicaciones que forma parte del Grupo Telefónica (España). La compañía cuenta con varias líneas de negocio, las cuales son: telefonía fija local, telefonía pública y rural, larga distancia (nacional e internacional), internet, televisión por suscripción, datos y tecnología de la información, entre otros. De éstas, las tres primeras son consideradas tradicionales, mientras que las restantes conforman la nueva oferta de servicios de la empresa.

Adicionalmente a los servicios mencionados, Telefónica del Perú S.A.A. también ofrece paquetes de servicios (Dúos y Tríos de Telefónica), los cuales están compuestos por: telefonía fija local, internet y/o televisión por suscripción, cuyos precios son menores a la suma de los precios individuales de cada uno de ellos. A través de TM, la empresa provee de servicios de telefonía móvil, telefonía fija inalámbrica, transmisión de mensajes de texto y datos, etc. Actualmente, Telefónica del Perú S.A.A., cuenta con las siguientes subsidiarias para el desarrollo de sus operaciones:

Relación de Subsidiarias de Telefónica del Perú S.A.A.

Entidad	Participación
Telefónica Móviles S.A.	99.99%
Telefónica Multimedia S.A.C.	99.99%
Telefónica Servicios Comerciales S.A.C.	99.90%
Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C.	99.90%
Star Global Com S.A.	99.99%
*Wayra Perú Aceleradora de Proyectos S.A.C.	-

**vendida en septiembre 2012*

Fuente: Notas a los Estados Financieros Consolidados de TdP

Figura N°2

Grupo Telefónica

El Grupo Telefónica es un conjunto de empresas dedicadas a brindar servicios de telecomunicaciones, televisión y otros complementarios. Está presente en España (matriz), Europa y Latinoamérica. Telefónica tiene operaciones en 25 países las cuales son administradas bajo un modelo de gestión regional e integrada de todas sus actividades, en donde 75% de los negocios son generados fuera de España. La estructura organizativa del Grupo Telefónica está conformada por dos unidades de negocios regionales:

Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa, y dos unidades globales: Telefónica Digital y Telefónica Recursos Globales.

- Telefónica Europa explota los servicios de telefonía fija, móvil, cable, datos, Internet y televisión en España, Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. Los ingresos de Telefónica Europa representaron 48.7% de lo registrado en el primer semestre del 2012.
- Telefónica Latinoamérica, que ofrece los servicios de telefonía fija, móvil, cable, datos, Internet y televisión a cerca de 208 millones de clientes en 14 países, habiéndose convertido en operador líder en Brasil, Argentina, Chile y Perú. Los ingresos de Telefónica Latinoamérica representaron 48.3% de lo registrado en el primer semestre del 2012.
- Las unidades globales Telefónica Digital y Telefónica Recursos Globales incluyen todas las operaciones relacionadas con el mundo digital y servicios globales, entre ellas: Terra, Media Networks Perú, Wayra, la joint venture Wanda, Telefónica International Wholesale Services - TIWS, Telefónica North América - TNA, Jajah, Tuenti y Terra España.

El Grupo Telefónica tiene participaciones minoritarias en empresas con operaciones en Italia, China, Portugal, Marruecos (a través de Meditel). Además, Telefónica S.A. es propietario de Atento, empresa dedicada a brindar los servicios

de atención al cliente, contact center y BPO, que opera en 17 países prestándole servicios a empresas de sectores de finanzas, telecomunicaciones, tecnología y seguros, entre otros. Telefónica acaba de llegar a un acuerdo con un fondo de EE.UU. para venderle Atento hasta por 1,039 millones de euros, como parte de su estrategia de reducir su deuda financiera. También se ha llegado a un acuerdo para que Atento continúe prestando sus servicios a Telefónica por nueve años.

Cabe mencionar que los ingresos del Grupo Telefónica muestran una creciente diversificación y una mayor participación del segmento latinoamericano. Así, en el 2012, Telefónica de Latinoamérica representó el 48.9% de los ingresos; Telefónica Europa, el 48.1% de los mismos; y, el resto del grupo, 3.0%.

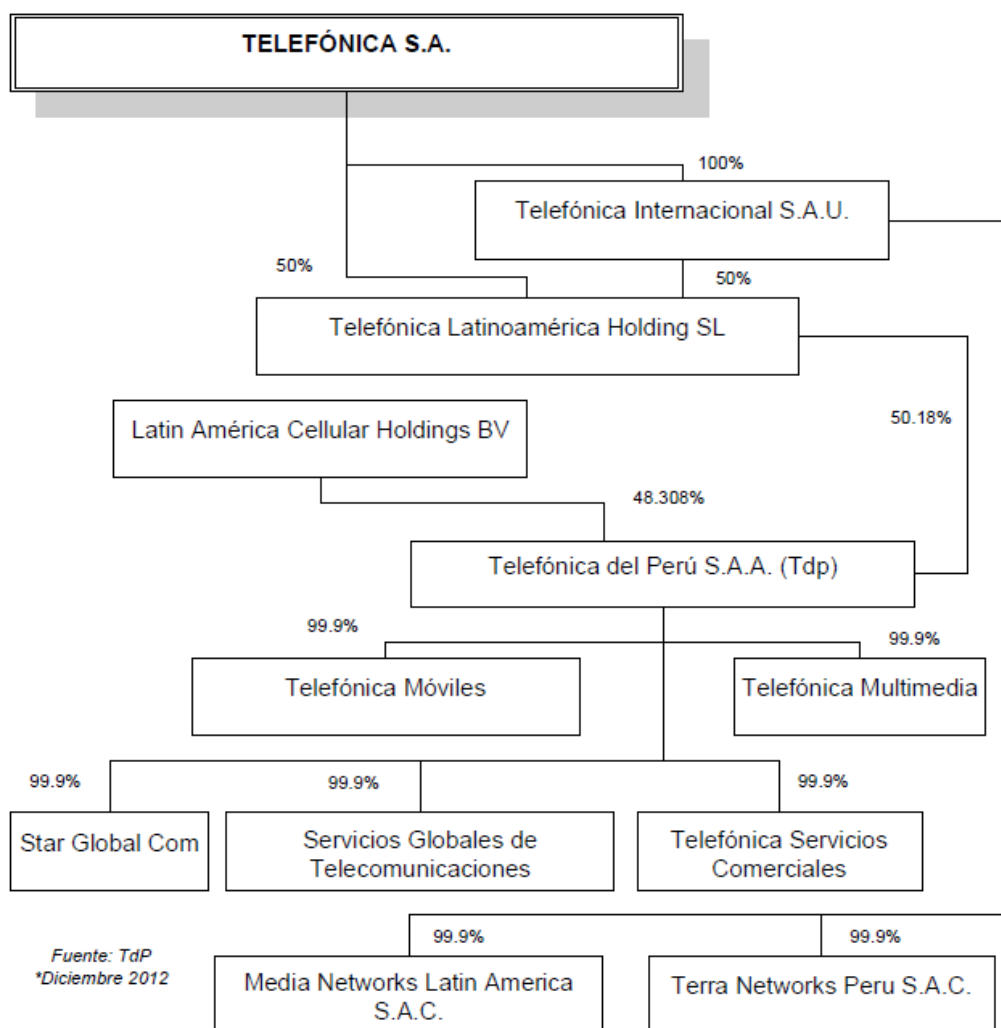


Figura N°3

Operaciones

En los últimos años, el sector de telecomunicaciones ha sido uno de los que ha mostrado un constante crecimiento. A partir de 1998, se abrió el mercado de telefonía fija local y de larga distancia, de manera que se puso a disposición de los consumidores un mayor abanico de posibilidades de servicios a precios más bajos, los cuales muestran una tendencia hacia mayores reducciones, producto de la competencia.

El potencial de crecimiento que muestra el sector de telecomunicaciones se puede apreciar en el grado de penetración en servicios en telefonía fija y móvil, los cuales representan más del 45% de los ingresos consolidados de Telefónica del Perú S.A.A.. De este modo, mientras que se estima que, en los países de la región, la penetración promedio de dichos servicios es de aproximadamente 20 y 85%, respectivamente; en el Perú, dichos porcentajes están alrededor de 12 y 112%, respectivamente.

Cabe señalar que en algunos países, la penetración de telefonía móvil supera el 100% de la población, situación que se ha dado desde el 2010 en el Perú y que no implica saturación, considerando que en algunas economías dichas tasas son cercanas al 200%. Telefónica del Perú S.A.A., a nivel consolidado, cuenta con el liderazgo en los negocios en los que participa, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Mercado	Participación	Principales competidores
Telefonía fija	80.3%	América Móvil Perú (17.8%)
Telefonía móvil	61.0%	AM - Claro (35.0%) y Nextel (4.0%)
Telefonía pública	93.7%	Gilat (3.3%) y América Móvil Perú (2.9%)
Larga distancia nac. 2/	89.7%	Americatel (4.2%) y Telmex (4.3%)
Larga distancia int.	75.6%	Telmex (4.6%), IDT Perú (6.6%) y Americatel (8.4%)
TV suscripción	71.6%	América Móvil Perú (10.6%) DirecTV (10.9%)

Fuente: OSIPTEL

1/a septiembre 2012

2/a diciembre 2011

Figura N°4

Caso Práctico

Precios de Transferencia

La empresa Telefónica del Perú S.A.A. posee el 50% del capital social de la empresa Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. Asimismo, la mencionada empresa posee el 58% del capital social de la empresa Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. y la empresa Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. posee el 20% del capital social de la empresa STAR GLOBAL COM S.A.; finalmente, la empresa Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. posee el 42% del capital social de esta última (Star Global Com S.A.).

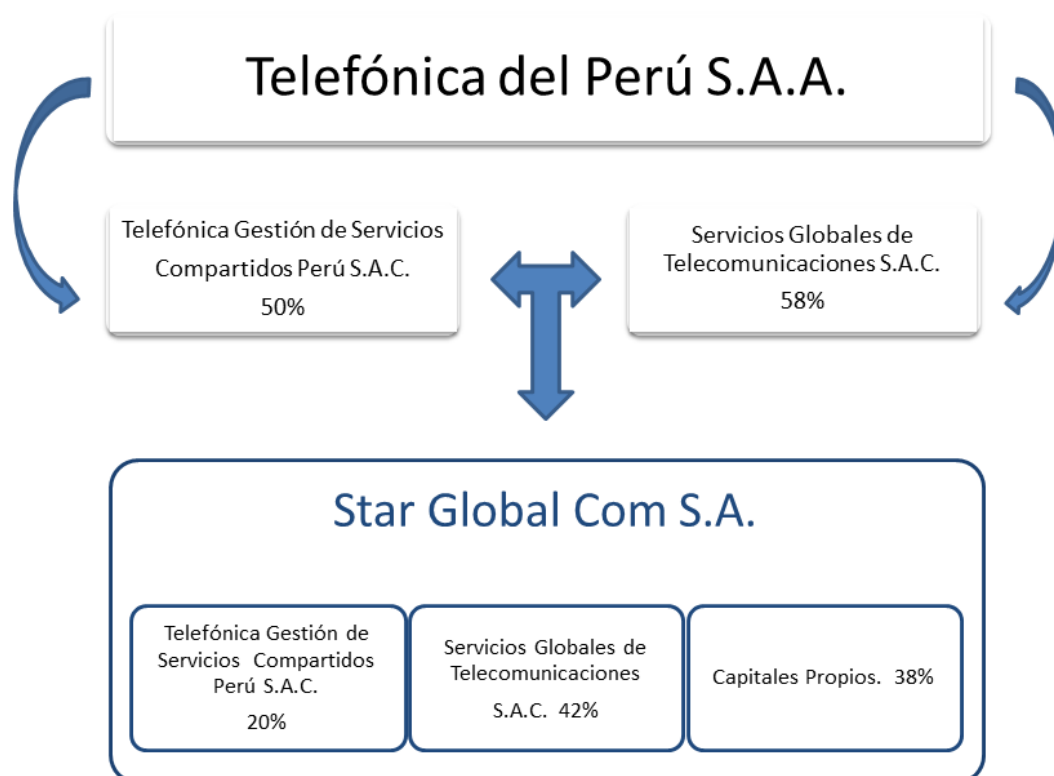


Figura N° 5

Elaboración: Propia

Fuente: Telefónica del Perú S.A.A.

1. La empresa Telefónica del Perú S.A.A. está vinculada a las empresas ¿Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. y Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C.?

Al respecto, consideramos que la empresa Telefónica del Perú S.A.A. está vinculada directamente con las empresas Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. y Telefónica Multimedia S.A.C., dado que en virtud a lo dispuesto en el artículo 24º numeral 2) del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 122-94), dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una persona natural o jurídica posea más del treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero. (*) *Los porcentajes de participación reales fueron cambiados para fines del estudio.*

2. ¿La empresa Telefónica del Perú S.A.A. es un sujeto vinculado con la empresa Star Global Com S.A.?

Sobre el particular debemos señalar que la empresa Telefónica del Perú S.A.A. se encuentra vinculada por intermedio de las empresas Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. y Telefónica Multimedia S.A.C., de manera indirecta, a la empresa Star Global Com S.A. en virtud de lo señalado en el artículo 32º-A del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 179-2004-EF) y el numeral 2 del artículo 24º del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 122-94), los cuales señalan que se entenderá que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una persona natural o jurídica posea más del treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.

Cabe indicar que, la citada empresa posee el 34.36% del capital social de la empresa Star Global Com S.A. por intermedio de las empresas Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. y Telefónica Multimedia S.A.C.



Figura N° 6: Cálculo del porcentaje correspondiente

Elaboración: Propia

Fuente: Telefónica del Perú S.A.A.

3. ¿Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C., Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. y Star Global Com S.A. están obligadas a presentar la declaración anual informativa de precio de transferencia?

A efectos de la obligación de presentar la declaración anual informativa de precio de transferencia la norma establece ciertos lineamientos establecidos en el inciso g) del artículo 32°-A del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

Las empresas sujetas al ámbito de aplicación de inciso a) del artículo 32°-A del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa de las transacciones que realicen con partes vinculadas o con sujetos residentes en territorios o países de baja o nula imposición, en la forma, plazo y condiciones que establezca la SUNAT.

La documentación e información detallada por cada transacción, cuando corresponda, que respalde el cálculo de los precios de transferencia, la metodología utilizada y los criterios considerados por los contribuyentes que

demuestren que las rentas, gastos, costos o pérdidas se han obtenido en concordancia con los precios o márgenes de utilidad que hubieran sido utilizados por partes independientes en transacciones comparables, deberá ser conservada por los contribuyentes, debidamente traducida al idioma castellano, si fuera el caso, durante el plazo de prescripción. Para tal efecto, los contribuyentes deberán contar con un estudio técnico que respalde el cálculo de los precios de transferencia. El reglamento precisa la información mínima que deberá contener el indicado estudio según el supuesto de que se trate conforme al inciso a) del presente artículo.

Las obligaciones formales previstas en el presente inciso solo serán de aplicación respecto de transacciones que generen rentas gravadas y/o costos o gastos deducibles para la determinación del impuesto. La SUNAT podrá exceptuar de la obligación de presentar la declaración jurada informativa, recabar la documentación e información detallada por transacción y/o de contar con el estudio técnico de precios de transferencia. En este último caso, tratándose de enajenación de bienes el valor de mercado no podrá ser inferior al costo computable.

Ahora bien, según lo dispuesto por esta norma, los contribuyentes sujetos al ámbito de aplicación de este artículo deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa de las transacciones que realicen con partes vinculadas o con sujetos residentes en territorios o países de baja o nula imposición siempre que, en el ejercicio gravable al que corresponda la declaración el monto de sus operaciones con sus vinculadas superen los doscientos mil nuevos soles (S/. 200,000.00); y/o hubieran realizado enajenaciones de bienes a sus partes vinculadas y/o desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición cuyo valor de mercado sea inferior a su costo computable, ello conforme lo establece el artículo 3° de la Resolución de Superintendencia N° 167-2006/SUNAT.

En consecuencia, de lo señalado se advierte que las empresas Star Global Com S.A., Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C. o Telefónica Multimedia S.A.C. estarían obligadas a presentar la declaración anual informativa de precio de transferencia cuando hayan realizado operaciones con sus empresas vinculadas (del ejercicio gravable al que corresponda la declaración) que superen los

doscientos mil nuevos soles (S/.200,000.00) y/o hubieran enajenado bienes a sus partes vinculadas con un valor de mercado inferior al costo computable.

EVALUACIÓN DE LOS MÉTODOS ESTABLECIDOS Y APLICACIÓN DEL MÉTODO SELECCIONADO POR TRANSACCIÓN

Durante el ejercicio 2012, Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. del Grupo Telefónica del Perú S.A.A. efectuó diversas operaciones con sus empresas vinculadas. Para poder verificar el cumplimiento del principio de libre concurrencia de estas operaciones es necesario seleccionar y aplicar un método de precios de transferencia.

Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. prestó servicios de outsourcing a sus empresas vinculadas:

- Servicios Globales de Telecomunicaciones S.A.C.
- STAR GLOBAL COM S.A.

Estos servicios consistieron en diversas actividades de carácter gerencial, de contabilidad, finanzas y gestión de almacén. Los resultados y conclusiones de estas operaciones fueron:

Se realizó mediante la aplicación del método Margen Neto Transaccional. Para aplicar este método se consideró el indicador de OITC. Para aplicar este método se consideró el indicador de utilidad operativa sobre costos y gastos (OITC por sus siglas en inglés: Operating Income on Total Costs).

Este indicador permite cuantificar el retorno del negocio en función al importe requerido para la operatividad del mismo, independientemente de la clasificación de costos y gastos operativos empleados por la empresa.

Adicionalmente, el OITC fue seleccionado debido a que en su denominador no se registran operaciones con empresas vinculadas.

La información con la que calcular el margen de beneficio operativo viene de una compañía de la cuenta de resultados.

Utilidad de operación margen = Resultado operacional / Ingresos por ventas = _____%

La utilidad de operación se llama a menudo las ganancias antes de ingresos y de los impuestos. Es el ingreso que se deja, en la cuenta de resultados, después de todos los gastos operativos y los gastos generales, tales como los gastos de venta y administración de gastos, junto con el costo de los bienes vendidos, se restan puntos.

Operación margen = Ingresos / Ventas = _____%

El margen de beneficio operativo da el propietario de la empresa una gran cantidad de información importante sobre la rentabilidad de la empresa, en particular en lo que respecta al control de costos. Muestra cuánto dinero se lanza después de la mayoría de los gastos se cumplen.

El margen de beneficio operativo es alto quiere decir que la empresa tiene un buen control de costos y / o que los ingresos están aumentando más rápido que los costos, que es la situación óptima para la empresa. El beneficio operativo será mucho menor que el beneficio bruto desde la venta, los gastos administrativos, y otros se incluyen junto con el costo de los servicios ofrecidos. A medida que la empresa crece y crece los ingresos, gastos generales o costos fijos, deben convertirse en un porcentaje cada vez menor de los costos totales y el margen de beneficio operativo debería aumentar. Un margen de beneficio de operación en general significa que la empresa de negocios tiene un modelo operativo de bajo costo.

Dicho indicador obtenido por Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. En el segmento de servicios de outsourcing prestado fue comparado con el mismo indicador obtenido por un conjunto de empresas independientes seleccionadas como funcionalmente comparables.

En la búsqueda de comparables nacionales no se identificó ninguna empresa que pueda ser considerada funcionalmente comparable a Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. en su actividad de prestación de servicios de outsourcing.

En la búsqueda de comparables externos internacionales se seleccionaron empresas con información financiera pública disponible. En nuestro caso, la empresa utilizó la base de datos OneSource.

OneSource es el proveedor de soluciones integradas de ONESOURCE ® le permite: líder mundial de información y tecnología para empresas y profesionales.

ONESOURCE ® Tax Provision

Cuando una compañía se expande a nivel mundial, las complicaciones al momento de conciliar las diferentes normas fiscales, presentar informes en otras partes del mundo y alcanzar la determinación de tributos se multiplican. Sabemos que el modelo ideal requiere pasar menos tiempo en la recolección y manipulación de datos y contar con más tiempo para revisar y analizar la información. La respuesta para alcanzar el modelo ideal es ONESOURCE Tax Provision. Es una solución que automatiza la importación desde cualquier sistema de contabilidad. Consolida y procesa los datos de manera automática y realiza los cálculos adecuados para la generación de escenarios de planificación y provisión de impuestos directos.

ONESOURCE ® accounts production

El negocio global nos enfrenta al desafío de cumplir con los requisitos legales y formales para la presentación de la información financiera y contable ante los organismos fiscales y corporativos, externos e internos, locales e internacionales. Contar con los informes requeridos por las diferentes normas es un proceso complejo que requiere disponer de un eficiente equipo de trabajo que dedique su tiempo a esta tarea. Para la mayoría de las organizaciones, uno de los principales retos consiste en la presentación de los estados contables, de acuerdo con los requisitos legales y formales de las diferentes normas internacionales de contabilidad y auditoría.

Adicionalmente se procedió a aplicar el criterio de tipo de propiedad (ownership type) disponible en la base de datos. El criterio de tipo de propiedad empleado fue “Public Parent”)

Tipos de empresa clasificados según diversos criterios:

Los criterios más habituales para establecer una tipología de las empresas son los siguientes:

- **Según el sector de actividad:**
 - *Empresas del sector primario*
 - *Empresas del sector secundario o industrial*
 - *Empresas del sector terciario o de servicios*
- **Según el tamaño:**
 - *Grandes empresas*
 - *Medianas empresas*
 - *Pequeñas empresas*
- **Según la propiedad del capital:**
 - *Empresa privada*
 - *Empresa pública*
 - *Empresa mixta*
- **Según el ámbito de actividad:**
 - *Empresas locales*
 - *Empresas provinciales*

- *Empresas regionales*
- *Empresas nacionales*
- *Empresas multinacionales*
- **Según el destino de los beneficios**
 - *Empresas con ánimo de lucro*
 - *Empresas sin ánimo de lucro*
- **Según la forma jurídica**
 - *Unipersonal*
 - *Sociedad colectiva*
 - *Cooperativas*
 - *Comanditarias*
 - *Sociedad de responsabilidad limitada*
 - *Sociedad anónima*

Tipos de empresa en economías de mercado:

Según Samuelson y Nordhaus, en las economías de mercado se produce una amplia variedad de organizaciones empresariales que van desde las más pequeñas empresas de propiedad individual hasta las gigantescas sociedades anónimas que dominan la vida económica en las economías capitalistas:

- *Empresas de propiedad individual*
- *Sociedad colectiva*
- *Sociedad anónima*

Luego se eliminaron aquellas empresas que contaran con las siguientes características: Presentaran pérdidas operativas, no presentaran información suficiente y presentaran un gasto de investigación y su desarrollo mayor al 1% de los años comparados. Con la aplicación de estos criterios de exclusión y luego de una revisión exhaustiva, se seleccionaron 9 empresas.

El siguiente cuadro del informe proporcionado de forma reservada por Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. muestran los resultados de la aplicación del método del MARGEN NETO TRANSACCIONAL.

RANGO INTERCUARTIL DE MARGENES OPERATIVOS SOBRE COSTOS Y GASTOS TOTALES OBTENIDOS POR EMPRESAS COMPARABLES (PROMEDIO 2010-2012) Y POR TGESTIONA (EJERCICIO 2012)

EMPRESA	EMPRESA A	EMPRESA B
Cuartil inferior	5.81%	5.81%
Mediana	8.71%	8.71%
Cuartil superior	10.49%	10.49%
Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C.	8.70%	8.86%

Fuente: Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. y base de datos disponibles

Los resultados de la aplicación del método MARGEN NETO TRANSACCIONAL mediante la utilización de comparables externos indican que la rentabilidad obtenida por Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C., por los servicios de outsourcing prestados a su partes vinculadas se encuentran dentro del rango intercuartil de rentabilidades obtenido por una muestra de empresas independientes seleccionadas como funcionalmente comparables.

Por lo tanto se puede inferir que la contraprestación establecida entre Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. y sus partes vinculadas por los servicios de outsourcing prestados fue fijada observando el principio de libre competencia como quiera que de lo contrario, el margen de rentabilidad obtenido por Telefónica Gestión de Servicios Compartidos Perú S.A.C. se hubiese encontrado fuera del rango intercuartil mercado.

Conclusión:

En conclusión de la evaluación que realizó la empresa de las metodologías previstas en Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, con el fin de seleccionar la más adecuada para el análisis de la operación evaluada: *“La gestión de los pagos de sus obligaciones bancarias, ya sean pagos a proveedores, pago de planillas, pago de CTS, registro de la información utilizando para ello medios electrónicos y manuales”*. De esta manera de acuerdo con la metodología seleccionada se determinó que las operaciones bajo análisis se realizaron observando el principio de libre concurrencia.



CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Las autoridades fiscales están mejorando y aumentando su dotación de personal, mientras que colocar una mayor demanda de las empresas en áreas tales como: la documentación. Mientras tanto, la OCDE está revisando y actualizando las disposiciones clave de la orientación de precios de transferencia. Como resultado de ello, las empresas deben trabajar más en la defensa de sus políticas y prácticas de precios de transferencia.

Los gobiernos están cada vez más centrados en el aumento de los ingresos a través de impuestos. Como resultado, más jurisdicciones están aumentando la aplicación de sus esfuerzos.

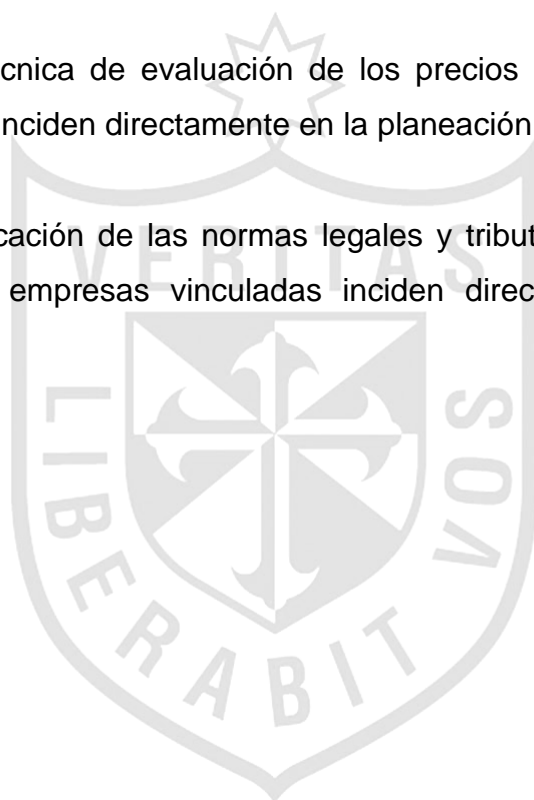
La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), cuyo trabajo en gran medida definir las reglas de precios de transferencia adoptadas por los países miembros, continúa perfeccionando y actualizando sus normas de precios de transferencia.

Los negocios globales como los de *Telefónica* se enfrentan a una creciente presión para mejorar la rentabilidad la mayoría de las empresas por ello están llevando a cabo algún tipo de reducción de costos o programa de cambios en el negocio. Este proceso incluye importantes cambios en todo, desde la planificación estratégica de la cadena de suministro. Cada cambio trae implicaciones de precios de transferencia de negocios.

La controversia está en aumento ya que cada vez más, las autoridades fiscales aplican herramientas de fijación de precios de transferencia más sofisticados.

5.2 Conclusiones

1. El grupo telefónica del Perú no aplica una metodología adecuada para operaciones por precios de transferencia ocasionando que los resultados de la gestión tributaria no generen beneficios económicos.
2. Los precios de transferencia no inciden en la gestión operativa debido a que las empresas vinculadas no identifican los efectos de operaciones los cuales afectan directamente en el estado de resultados.
3. La inadecuada técnica de evaluación de los precios de transferencia en las empresas vinculadas inciden directamente en la planeación tributaria.
4. La incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias de los precios de transferencia en las empresas vinculadas inciden directamente en la gestión tributaria.



5.3 Recomendaciones

- a) Se recomienda a las empresas vinculadas que verifiquen permanentemente las operaciones por precios de transferencia, por su evolución constante, dentro del marco tributario para su tratamiento oportuno y razonable.
- b) Es necesario que los especialistas de los precios de transferencia apliquen correctamente la normativa y metodología a fin de que la gestión operativa sea eficiente, y se aprecie adecuadamente el estado de resultados.
- c) Se sugiere que los encargados del planeamiento tributario apliquen adecuadas y oportunas técnicas de evaluación en las operaciones de precios de transferencia.
- d) Los encargados de elaborar los precios de transferencia deben estar permanentemente actualizados con las modificaciones legales y tributarias a fin de aplicar correctamente las normas y lograr una eficiente gestión tributaria en las empresa vinculada del grupo telefónica.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes bibliográficas

1. Calderón Ochoa Carolina; Ugarelli Betalleluz Elizabeth y Ugarelli Betalleluz María Soledad. (2010) ***Propuesta metodológica de precios de transferencia para operaciones financieras en empresas del sector bancario peruano***. Universidad Esán. Lima Perú. Tesis de Maestría no publicada.
2. Dirección general de impuestos nacionales República de Colombia. (2011) ***Formas de evasión y elusión fiscales de las empresas transnacionales y procedimientos eventualmente disponibles para su eliminación y atenuación***. Colombia.
3. Godoy Jairo, García Adriana y Montero Wanda. (2013) ***El control de la manipulación de los precios de transferencia en América Latina y el Caribe***. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.
4. León M., Rodríguez Bereijo (2012). ***La documentación de las operaciones vinculadas***. Informe Tributario. Vol. XXV N° 293. Perú.
5. Cármona Fernández Nestor. (2001) ***Fiscalidad de las transferencias de tecnología y jurisprudencia***. Crónica Tributaria. España.
6. Ortega Salavarría Rosa Isabel y Morales Mejía Jaime Alejandro. (2012) ***Reforma tributaria, Código tributario, Impuesto a la renta e IGV***. ECB.
7. Secretariado de la OCDE. (2011) ***Legislación en materia de precios de transferencia – Propuesta de enfoque***. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
8. Córdón Ezquerro Teodoro. (2011) ***Los acuerdos previos sobre los precios de transferencia (A.P.A.)***. Asociación Argentina de Estudios Fiscales. Argentina.

Fuentes hemerográficas

9. **Análisis de regalías por el uso de activos intangibles.** (2011). I+D TAX & LEGAL Novedades jurídicas y fiscales (KPMG).
10. **Obligaciones formales sobre los precios de transferencia en el Perú.** (2006). Informe tributario. Enrique Díaz Tong.
11. **Obligaciones sobre los precios de transferencia en Ecuador.** (2006). Enrique Díaz Tong.
12. Barrantes Martínez Carlos A. (2008). **Precios de transferencia en el Perú.** Centro de Estudios Tributarios - Universidad de San Martín de Porres - Facultad de Derecho. Año 2. Número 8.
13. **Precios de transferencia y sus implicaciones tributarias en el Perú.** (2012). Informe Tributario. Vol. XXV N° 293.
14. **Principio de plena competencia - ¿Hasta cuándo?** (2009). Informe Tributario. Vol. XIV N° 287.

Fuentes Electrónicas

15. Telefónica – Buen gobierno. (2004).
http://www.telefonica.com.pe/acercadetelefonica/pdf/02_buen_gobierno.pdf
16. APOYO & ASOCIADOS Fitch Ratings (2012). Fundamento de clasificación de riesgo. Telefónica Móviles S.A. (TM).
http://www.aai.com.pe/files/instituciones_no_financieras/tel_moviles/tel_moviles_cu.pdf
17. APOYO & ASOCIADOS Fitch Ratings (2012). Fundamento de clasificación de riesgo. Telefónica del Perú S.A.A.
http://www.aai.com.pe/files/instituciones_no_financieras/telefonica_del_peru/ca/tdp_ca.pdf
18. CLASS & ASOCIADOS S.A. (2012). Fundamento de clasificación de riesgo. Telefónica del Perú S.A.A.
<http://www.classrating.com/Telefonica.pdf>
19. Bolsa de Valores de Lima (2004). Aspectos societarios. Telefónica del Perú S.A.A.
<http://www.bvl.com.pe/hhii/B70009/20050329174427/MEMORIA0595ASPECTOS.PDF>
20. Telefónica del Perú (2013). Proyecto de fusión por absorción de Telefónica del Perú S.A.A. y Telefónica Móviles S.A.
http://www.telefonica.com.pe/junta/2013/general_marzo/downloads/Proyecto%20de%20Fusi%C3%B3n%202013.pdf
21. Telefónica del Perú (2008). Telefónica Móviles S.A. Estados financieros al 31 de diciembre de 2008 y de 2007 junto con el dictamen de los auditores independientes. Ernst & Young.
http://www.telefonica.com.pe/rc2008/pdf/Telefonica_Moviles_S.A.pdf



ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

PRECIOS DE TRANSFERENCIA ENTRE EMPRESAS VINCULADAS Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA EN EMPRESAS DEL GRUPO TELEFÓNICA DEL PERÚ

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿De qué manera los precios de transferencia entre empresas vinculadas inciden en la gestión tributaria en las empresas del Grupo Telefónica del Perú?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>a) ¿De qué manera incide la metodología de los precios de transferencia en los resultados de la gestión tributaria?</p> <p>b) ¿De qué manera el estado de resultados de los precios de transferencia incide en la gestión operativa?</p> <p>c) ¿De qué manera inciden las técnicas de evaluación de los precios de transferencia en las técnicas de gestión tributaria?</p> <p>d) ¿De qué manera inciden las normas legales y tributarias de los precios de transferencia en la eficiencia de la gestión tributaria?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Demostrar si los precios de transferencia entre empresas vinculadas inciden en la gestión tributaria en empresas del grupo Telefónica del Perú.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Definir si la metodología de los precios de transferencia incide en los resultados de la gestión tributaria.</p> <p>b) Definir si el estado de resultados de los precios de transferencia incide en la gestión operativa.</p> <p>c) Determinar si las técnicas de evaluación de los precios de transferencia inciden en las técnicas de gestión tributaria.</p> <p>d) Determinar si las normas legales y tributarias de los precios de transferencia inciden en la eficiencia de la gestión tributaria.</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>Si los precios de transferencia entre empresas vinculadas son tratados en forma eficiente, entonces inciden directamente en la gestión tributaria en las empresas del Grupo Telefónica del Perú.</p> <p>Hipótesis secundarias</p> <p>a) Si se aplica una metodología adecuada de precios de transferencia, entonces los resultados de la gestión tributaria originará beneficios económicos.</p> <p>b) Si las empresas vinculadas identifican los efectos de operaciones de precios de transferencia entonces la gestión operativa será eficiente incidiendo en el estado de resultados.</p> <p>c) Si las empresas vinculadas aplican adecuadas técnicas de evaluación entonces la planeación tributaria será eficiente.</p> <p>d) Si se aplica adecuadamente las normas legales y tributarias a las operaciones de precios de transferencia, entonces la gestión tributaria será eficiente.</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X: Precios de transferencia</p> <p>Indicadores:</p> <p>x₁: Metodología.</p> <p>x₂: Estado de resultados.</p> <p>x₃: Técnicas de evaluación.</p> <p>x₄: Normas legales y tributarias.</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y: Gestión tributaria</p> <p>Indicadores:</p> <p>y₁: Resultados.</p> <p>y₂: Gestión operativa.</p> <p>y₃: Técnicas de gestión tributaria.</p> <p>y₄: Eficiencia.</p>	<p>1. Tipo de Investigación Investigación aplicada</p> <p>2. Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>3. Diseño No experimental, transaccional correlacional.</p> <p>4. Población La población objeto de estudio son las 12 empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú.</p> <p>5. Muestra Las 6 empresas subsidiarias del Grupo Telefónica del Perú.</p> <p>6. Técnicas de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Entrevista - Análisis documental - Conciliación de datos - Indagación <p>7. Instrumentos de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ficha bibliográfica - Guía de entrevista. - Ficha de encuesta.

ANEXO Nº 2 - ENTREVISTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de **“PRECIOS DE TRANSFERENCIA ENTRE EMPRESAS VINCULADAS Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA EN EMPRESAS DEL GRUPO TELEFÓNICA DEL PERÚ”**.

Al respecto, se le solicita, que con relación a las preguntas que a continuación se presentan, se sirva dar su opinión autorizada, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se viene realizando.

1. ¿Cuál es la incidencia de la metodología en los resultados de operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ¿Qué incidencia tiene la gestión operativa en los estados de resultados por operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ¿Qué incidencia tienen las técnicas de evaluación en las operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ¿Qué incidencia tienen las normas legales tributarias en la eficiencia de operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. ¿Cuál es la incidencia del estado de resultados en las técnicas aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. ¿Cuál es la incidencia de las técnicas de evaluación en la gestión operativa aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. ¿Cuál es la incidencia de las normas legales tributarias en la gestión operativa aplicadas en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. ¿Cuál es la incidencia de la metodología aplicada en la eficiencia en operaciones de precios de transferencia en empresas vinculadas del Grupo Telefónica del Perú?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

9. ¿Usted en calidad de experto qué metodología de precios de transferencia se sugiere para una mejor gestión tributaria en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

10. ¿Cómo determina usted una adecuada técnica de evaluación para aumentar la eficiencia para una mejor gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11. ¿Cómo determina usted mediante los estados de resultados que la gestión tributaria se está realizando eficientemente en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12. ¿Cómo determina usted la metodología para mejorar las técnicas y con ello la gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

13. ¿Cuáles son las normas legales y tributarias que sustentan el uso de técnicas en la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

14. ¿Bajo qué técnicas de evaluación propone usted reducir la carga fiscal en resultados de la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

15. ¿A su criterio, qué normas legales y tributarias inciden con más frecuencia en los resultados de la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en las empresas vinculadas al Grupo Telefónica?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ANEXO N° 3 - ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de **“PRECIOS DE TRANSFERENCIA ENTRE EMPRESAS VINCULADAS Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN TRIBUTARIA EN EMPRESAS DEL GRUPO TELEFÓNICA DEL PERÚ”**.

Al respecto se solicita, que con relación a las preguntas que a continuación se le presentan, se sirva responder en términos claros, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se viene llevando a cabo. Esta técnica es anónima, se le agradece anticipadamente su participación.

1. ¿Cuánto tiempo conoce usted el tema de precios de transferencia?
 - a. Menos de 5 años ()
 - b. Entre 5 y 10 años ()
 - c. Más de 10 años ()

2. ¿Usted cree que si se aplican las técnicas de margen neto transaccional en precios de transferencia entre empresas vinculadas, por lo tanto se optimizará la gestión en los resultados de la entidad?
 - a. Si ()
 - b. No ()
 - c. No opina ()

3. ¿El estado de resultados refleja ganancia por la adecuada aplicación de guías de procedimientos para la gestión de precios de transferencia en empresas vinculadas?
 - a. Si ()
 - b. No ()
 - c. No opina ()

4. ¿Usted cree que las pérdidas por precios de transferencia, afectan el logro de objetivos en la gestión tributaria entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

5. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene impacto en los procedimientos para operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

6. ¿Usted está de acuerdo que la subvaluación de métodos para operaciones de precios de transferencia está directamente relacionada con la experiencia del operador para operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

7. ¿Cree usted que para la correcta aplicación de métodos de precios de transferencia se debe tener un conocimiento superior al de las leyes aplicables vigentes aparte de la descrita en la legislación tributaria peruana?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

8. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación en el pasado de las normas vigentes de operaciones de precios de transferencia afectan la adecuada aplicación de las mismas en el futuro en empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

9. ¿Cree que el método del precio comparable no controlado debería tener una adecuada guía de procedimientos en su entidad para operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

10. ¿Usted cree que la aplicación adecuada del método del margen neto transaccional de precios de transferencia entre empresas vinculadas debe estar sustentado de acuerdo al logro de objetivos en la entidad?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

11. ¿Usted cree que el aumento de las ganancias es por la mejora en procedimientos de operaciones por precios de transferencia entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

12. ¿Usted cree que las pérdidas en la entidad están relacionadas directamente con la experiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

13.- ¿Conoce usted la incidencia de la sobrevaluación por precios de transferencia entre empresas vinculadas y su contraste con las leyes aplicables para las mismas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

14.- ¿Sabe usted si las consecuencias de la subvaluación de precios de transferencia rompen la adecuada aplicación de las normas vigentes para este tipo de operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

15.- ¿Las ganancias por operaciones de precios de transferencia están directamente relacionadas a la gestión de las mismas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

16.- ¿Las pérdidas por precios de transferencia en su entidad tienen una relación directa con la realidad económica actual?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

17.- ¿La sobrevaluación de precios de transferencia en las metodologías aplicadas se podrían obviar en las guías de procedimientos para el adecuado uso de estas operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

18.- ¿La subvaluación para precios de transferencia en su entidad es un indicador negativo para el logro de objetivos?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

19.- ¿Usted cree que la correcta aplicación de procedimientos por precios de transferencia trae beneficios a futuro para la entidad?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

20. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de las normas legales tributarias vigentes para precios de transferencia está relacionada con la experiencia del operador?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

21. ¿Usted cree que la sobrevaluación de precios de transferencia tiene un efecto negativo en la gestión tributaria?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

22.- ¿Usted cree que la subvaluación de precios de transferencia puede responder a una realidad económica actual para operaciones entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

23.- ¿Usted cree que la correcta aplicación de las guías de procedimientos para operaciones por precios transferencia deben estar actualizadas para el uso y consulta constante del operador?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

24. ¿Usted cree que la incorrecta aplicación de operaciones por precios de transferencia tiene una influencia negativa en el logro de objetivos de la entidad?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

25.- ¿Usted cree que método del precio comparable no controlado su adecuada gestión y operación está relacionado directamente con la experiencia del operador para el adecuado uso de los métodos de precios de transferencia?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

26.- ¿Usted cree que el método del margen neto transaccional en operaciones por precios de transferencia se aplica bajo las leyes aplicables actualmente en empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

27.- ¿Usted cree que hay una relación directa con las ganancias y una adecuada aplicación de las normas vigentes por operaciones de precios de transferencia entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

28.- ¿El método del precio comparable no controlado favorecerá a la entidad siempre y cuando haya una adecuada aplicación de las normas vigentes por operaciones de precios de transferencia entre empresas vinculadas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

29.- ¿Hay una relación directa de la correcta aplicación de las normas vigentes para precios de transferencia entre empresas vinculadas con un resultado positivo en la gestión tributaria en la entidad?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

30.- ¿Hay una relación directa de la incorrecta aplicación de las normas vigentes para precios de transferencia entre empresas vinculadas con un resultado negativo en la gestión tributaria en la entidad?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()