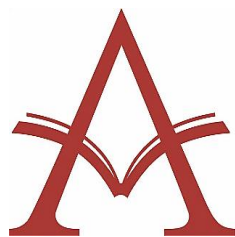


**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**



**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TESIS**

**El Precio De Transferencia y Su Efecto En La  
Planificación Tributaria De La Empresa Distribuidora  
Surati S.A.C. Arequipa, 2019.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

**CINTHIA JANET VEGA VILLANUEVA**

<https://orcid.org/0000-0002-7841-2211>

**ASESOR:**

**MAESTRO MARIO ENRIQUE ARAUCO LOYOLA**

<https://orcid.org/0000-0001-9208-7892>

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: TRIBUTARIA Y AUDITORIA**

**LIMA, PERÚ**

**OCTUBRE 2020**



## **Dedicatoria**

La presente tesis está dedicada a mis queridos padres por el constante apoyo y aliento que me brindaron en estos años de estudios universitarios y su motivación en ser mejor una profesional contable y gran persona.

## **Agradecimientos**

A mi Alma Máter, La Universidad Peruana Las Américas por haber sido parte de sus aulas y tener la oportunidad en aprender de mis notables profesores, que me transmitieron sus experiencias y conocimientos académicos, importantes para mi formación profesional durante estos años; también haber conocido a mis entrañables compañeros de aula, hoy futuros Contadores Públicos, los cuales pasamos diferentes etapas, donde se aprendió a trabajar en equipo siempre con compañerismo, responsabilidad y compromiso profesional.

## Resumen

El objetivo de la presente tesis es determinar cómo influyen los precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2019. La metodología fue de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, nivel descriptivo, y diseño no experimental. La muestra (25 trabajadores) es no probabilística, los instrumentos fueron la entrevista y encuesta.

Se aplicó estadísticos como el *Alfa de Cronbrach* que permitió la medición de la consistencia interna y validación de la Encuesta, teniendo como resultado un coeficiente alfa de 0,979 siendo categorizado como “Excelente”; también se aplicó el *Chi Cuadrado* que permitió comprobar la hipótesis general (“p” 00001) y específicas (“p” = 0.000, 0.001 y 0.003) teniendo como resultado la comprobación de las siguientes hipótesis:

Los precios de transferencia si influyen en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. por lo que, en la fijación de estos precios en las transacciones comerciales con sus empresas vinculadas, han afectado a sus proyectados tributarios en el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Las metodologías de valoración de precio de transferencia si influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.,

Las técnicas de evaluación de precio de transferencia si influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.,

Las normas legales y tributarias de precios de transferencia si influyen en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. Por último, *El coeficiente de correlación de Spearman* permitió comprobar la relación entre las variables (Rango 0,068 a 1) siendo una correlación positiva considerable, muy fuerte y perfecta. Palabras clave: Precio de Transferencia, Planificación Tributaria, Gestión Contable.

## Abstract

The objective of this thesis is to determine how transfer prices influence the tax planning of the company Distribuidora Surati in the city of Arequipa in the period 2019. The transfer price is the amount negotiated by the companies, whether they are two or more, to transmit, only between them, rights, services or goods. The methodology was quantitative approach, applied type, descriptive level, and non-experimental design. The sample (25 workers) is non-probabilistic, the instruments were the interview and survey.

Statistics such as Cronbrach's Alpha were applied, which obtained the measurement of internal consistency and validation of the Survey, resulting in an alpha coefficient of 0.979 being categorized as "Excellent"; The Chi Square was also applied, which will verify the general hypothesis ("p" 00001) and the specific hypotheses ("p" = 0.000, 0.001 and 0.003), resulting in the verification of the following hypotheses:

The transfer prices do influence the tax planning of the company Distribuidora Surati S.A.C. Therefore, in setting these prices in commercial transactions with related companies, they have affected their tax projected in compliance with tax obligations.

The transfer price valuation methodologies do significantly influence the tax planning of the company Distribuidora Surati S.A.C.,

Transfer price evaluation techniques do significantly influence the tax planning of the company Distribuidora Surati S.A.C.,

The legal and tax regulations of transfer prices do influence the tax planning of the company Distribuidora Surati SAC, Finally, the Spearman correlation coefficient will verify the relationship between the variables (Range 0.068 to 1) being a considerable positive correlation, very strong and perfect. Keywords: Transfer Price, Tax Planning, Accounting Management.

## TESIS

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Resumen.....	iv
Abstract.....	v

### Tabla De Contenido

<i>Lista de Tablas</i> .....	<i>ix</i>
<i>Lista de Figuras</i> .....	<i>ix</i>
Introducción.....	11
Capítulo I: Problema de la Investigación.....	13
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	13
1.2. Planteamiento del Problema.....	17
1.2.1. Problema general.....	18
1.2.2. Problemas específicos.....	18
1.3. Objetivos de la Investigación.....	18
1.3.1. Objetivo general.....	18
1.3.2. Objetivos específicos.....	18
1.4. Justificación e Importancia de la Investigación.....	19
1.4.1. Justificación teórica.....	19
1.4.2. Justificación práctica.....	19
1.4.3. Justificación metodológica.....	19
1.4.4. Importancia de la investigación.....	20
1.5. Limitaciones de la Investigación.....	20
Capítulo II: Marco Teórico.....	21
2.1. Antecedentes.....	21
2.1.1. Internacionales.....	21
2.2. Bases Teóricas.....	25
2.2.1. Precio de transferencia.....	25
2.2.1.1. Dimensiones de precio de transferencia.....	26
2.2.1.1.1. Las metodologías de valorización.....	26
2.2.1.1.2. Técnicas de evaluación.....	27
2.2.1.1.3. Normas legales y tributarias.....	27
2.2.3. Tratamiento tributario de los precios de transferencia en el país.....	28
2.2.3.2. Metodologías de fijación de precios de transferencia según la legislación peruana.....	29
Según.....	30
2.2.3.3.4. Método de partición de utilidades.....	30
2.2.3.3.5. Método residual de partición de utilidades.....	31

2.2.3.3.6. <i>Método del margen neto transaccional</i> .....	31
2.2.4. Tributo .....	31
2.2.5. Planificación tributaria.....	31
2.2.6. Dimensiones de planificación tributaria. ....	32
2.2.6.1. <i>Diagnóstico</i> .....	32
2.2.6.1.1. <i>Diagnóstico legal tributario</i> .....	32
2.2.6.1.2. <i>Diagnóstico financiero</i> .....	32
2.2.6.2. <i>Obligación tributaria</i> . ....	32
2.2.6.2.1. <i>Cumplimiento tributario</i> . ....	33
2.2.6.2.2. <i>Exigibilidad de la obligación tributaria</i> . ....	33
2.2.6.3. <i>Objetivos empresariales</i> .....	33
2.3. Definición de Términos Básicos .....	34
<b>Capítulo III: Metodología de la Investigación</b> .....	<b>37</b>
3.1. Enfoque De La Investigación.....	37
3.2. Variables .....	37
3.2.1. Operacionalización de las variables. ....	39
3.3. Hipótesis .....	41
3.3.1. Hipótesis general.....	41
3.3.2. Hipótesis específicas.....	41
3.4. Tipo de Investigación.....	41
3.5. Diseño De La Investigación.....	42
3.6. Población y Muestra .....	43
3.6.1. Población .....	43
3.6.2. Muestra .....	44
3.7. Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos.....	44
<b>Capítulo IV: Resultados</b> .....	<b>45</b>
4.1. Análisis de los Resultados .....	45
4.1.1. Análisis de entrevistas en profundidad. ....	45
4.1.2. Análisis de Encuestas.....	49
4.1.2.1. <i>Precios de Transferencia</i> . ....	49
4.1.2.2. <i>Planificación tributaria</i> .....	58
4.1.3. Análisis estadístico. ....	65
4.1.3.1. <i>Alfa de Cronbach</i> . ....	65
4.1.3.2. <i>Chi cuadrado</i> . ....	67
4.1.3.3. <i>Coefficiente de Correlación de Sperman</i> .....	71
4.2. Discusión de Resultados. ....	74
<b>Conclusiones</b> .....	<b>77</b>
<b>Recomendaciones</b> .....	<b>79</b>
<b>Referencias</b> .....	<b>80</b>



Apéndice.....	84
Apéndice N°1: Entrevista a Profundidad.....	84
Apéndice N°2: Encuestas .....	88
Anexo N°3: Matriz De Consistencia.....	90
Anexo N°4: Matriz De Consistencia (Para la coherencia en la investigación) .....	91
Anexo N°4: Estado De Situación Financiera Distribuidora Surati S.A.C.....	92
Anexo N°5: Estado De Resultados Distribuidora Surati S.A.C.....	93
Anexo N°6: Tributos Por Pagar Distribuidora Surati S.A.C.....	94
Apéndice N°7: Cronograma de Actividades.....	95
Apéndice N°8: Presupuesto de la Tesis .....	96

## Lista de Tablas

<i>Tabla 1. Conocimientos de metodologías de valoración .....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 2. La relación económica directa o indirecta de las empresas vinculadas .....</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 3. Las diversas transacciones comerciales de los precios de transferencia.....</i>	<i>52</i>
<i>Tabla 4. Método de valoración de precios de transferencia.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 5. Conocimiento de sobrevaluación entre empresas relacionadas o vinculadas .....</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 6. Conocimiento de subvaluación entre empresas vinculadas o relacionadas .....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 7. Conocimiento de normas legales y tributarias de precios de transferencia .....</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 8. Incorrecta aplicación de normas legales y tributarias de Precios de Transferencia.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 9. Aplicación del diagnóstico financiero en la planificación tributaria.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 10. Aplicación del diagnóstico legal tributario en la planificación tributaria.....</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 11. Cumplimiento oportuno de presentación y pagos de la obligación tributaria.....</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 12. Cumplimiento de la exigibilidad de pago tributario.....</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 13. La planificación tributaria en el logro de los objetivos Administrativos O gestión.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 14. La planificación tributaria en el logro de los objetivos económico-financiero.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 15. La planificación tributaria en el logro de los objetivos tributarios.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 16. Confiabilidad del instrumento.....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 17. Confiabilidad del constructo “Precios de transferencia” .....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 18. Confiabilidad del constructo “Planificación Tributaria”.....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 19. Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis General.....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 20. Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Metodologías de Valoración.....</i>	<i>69</i>
<i>Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Técnicas de Evaluación.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 22. Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Normas Legales y Tributarias.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 23. Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman.....</i>	<i>72</i>
<i>Tabla 24. Coeficientes de correlación de Spearman.....</i>	<i>73</i>

### ***Lista de Figuras***

<i>Figura 1. Conocimientos de metodologías de valoración .....</i>	50
<i>Figura 2. La relación económica directa o indirecta de las empresas vinculadas .....</i>	51
<i>Figura 3. Las diversas transacciones comerciales de los precios de transferencia .....</i>	52
<i>Figura 4. Método de valoración de precios de transferencia.....</i>	53
<i>Figura 5. Conocimiento de sobrevaluación entre empresas relacionadas o vinculadas.....</i>	54
<i>Figura 6. Conocimiento de subvaluación entre empresas vinculadas o relacionadas.....</i>	55
<i>Figura 7. Conocimiento de normas legales y tributarias de precios de transferencia.....</i>	56
<i>Figura 8. Incorrecta aplicación de normales legales y tributarias de Precios de Transferencia.....</i>	57
<i>Figura 9. Aplicación del diagnóstico financiero en la planificación tributaria.....</i>	58
<i>Figura 10. Aplicación del diagnóstico legal tributario en la planificación tributaria.....</i>	59
<i>Figura 11. Cumplimiento oportuno de presentación y pagos de la obligación tributaria.....</i>	60
<i>Figura 12. Cumplimiento de la exigibilidad de pago tributario .....</i>	61
<i>Figura 13. La planificación tributaria en el logro de los objetivos administrativos o gestión.....</i>	62
<i>Figura 14. La planificación tributaria en el logro de los objetivos económico- financiero.....</i>	63
<i>Figura 15. La planificación tributaria en el logro de los objetivos tributarios.....</i>	64
<i>Figura 16. Curva Chi Cuadrado y criterios de decisión.....</i>	67

## Introducción

En el Perú, aún las investigaciones sobre precios de transferencias de una empresa con sus partes vinculadas son muy escasas, sin embargo, hoy existe un real crecimiento de empresas que están adoptando metodologías de fijación de precios de transferencias en la realización de transacciones tangibles o intangibles con sus partes vinculadas, que les permite disminuir costos excesivos, no pagar demasiados impuestos, y tener ahorro impositivo, lo cual concluye en obtener rentabilidad empresarial; además éstas empresas tienen conocimiento que al fijar precios de transferencia van a influir en su planificación tributaria, por lo que deben de cumplir con sus obligaciones exigidas y reguladas por La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT que es el organismo técnico especializado.

La presente tesis aporta valiosa información, en el que muestra lo importante de tener conocimiento de precios de transferencia desde un punto de vista globalizado como reglamenta La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y las legislaciones peruanas; que, en esta oportunidad se realizó una investigación en la empresa Distribuidora Surati S.A.C, que en adelante se le denominará “La Empresa”, teniendo como objetivo de determinar de la influencia de los precios de transferencia en su planificación tributaria, y conocer la problemática que tiene acerca de no aplicar correctamente una metodología de fijación de precios de transferencia y cómo está repercutiendo negativamente en el planeamiento tributario de la empresa, haciendo difícil el cumplimiento de pago de impuestos, y teniendo afectación económica y financiera.

*En el Capítulo I*, Se menciona la problemática general en la empresa que, al no establecer una metodología idónea de precios de transferencia, la planificación tributaria tiene serios problemas de cumplimiento tributario y de poco margen de utilidad, además se define los Objetivos, Justificaciones y las Limitaciones de la investigación; que puntualmente fue conseguir los Estados Financieros e información de precios de Transferencia.

*En el Capítulo II*, Se desarrolla ampliamente un marco teórico muy importante para definir las variables de investigación que son Precios de Transferencia y Planificación tributaria, así como las dimensiones de cada una de ellas; teniendo también un glosario de terminología básica para poder tener un mejor entendimiento.

*En el Capítulo III*, Se define un enfoque de investigación mixta, ya que se recoge información de la empresa tanto cuantitativa mediante encuestas y cualitativa mediante entrevistas a profundidad; por lo que ambos instrumentos fueron muy importantes para recolección de información, para inferir las hipótesis y determinar a la población y elegir a nuestra muestra.

*En el Capítulo IV*, Se valida la influencia significativa que tienen los precios de transferencia hacia la planificación tributaria, por lo que se acepta la hipótesis general, todo esto como resultado de haber utilizado la herramienta SPSS y aplicados estadísticos como *Alfa de Cronbach*, *Chi Cuadrado* y *el Coeficiente de Correlación de Spearman*; además que, mediante un análisis a profundidad de las entrevistas, también validaban positivamente la influencia y relación existente de las variables de la investigación.

Por último, se menciona las conclusiones de toda la investigación en base a los resultados obtenidos, y por supuesto de recomendaciones que fueron bien aceptadas por la empresa Distribuidora Surati S.A.C., que puedan servir para su mejora continua y crecimiento empresarial, que profundamente esperamos aquello.

## **Capítulo I: Problema de la Investigación**

### **1.1. Descripción de la Realidad Problemática**

A partir del 01.01.2019 el gobierno peruano ha dado facilidades de deducciones en cuanto al impuesto a la renta, para aquellas empresas que realicen transacciones con precios de transferencia; la última modificación realizada a la Ley del Impuesto a la Renta (artículos 32-A y 37) determina las condiciones y límites para la deducibilidad del gasto o costo por servicios en cuanto a los precios que serán de aplicación para los servicios entre partes vinculadas. Esto conlleva a que las empresas realicen o mejoren su planificación tributaria para la reducción o eliminación de carga fiscal y además de cómo enfrentar las demás cargas tributarias y gozar de beneficios tributarios.

El precio de transferencia se puede definir a todos aquellos en que una empresa puede transferir bienes o prestar servicios a empresas, en donde puede guardar o un vínculo económico. Si bien, las compañías realizan operaciones vinculadas entre ellas, no es seguro que se encuentren obligadas en fijar precios de mercado competitivos, de aquellos bienes o servicios que puedan transferir (donde si se diferencia con aquellas empresas que, si realizan transacciones con terceros no relacionados, quienes por necesidad de mercado asignan precios competitivos de bienes que logran transferir o de algún servicio puedan prestar).

Por tanto, al no tener la obligación antes mencionada, pueden asignarse precios manipulados o con distorsión con relación al mercado; esto puede traer muchas consecuencias, siendo principalmente afectar adversamente la determinación de impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas y con ello su planificación financiera puede haberse afectado, teniendo como consecuencias tanto económicas y financieras.

Los avances de la globalización con un crecimiento superlativo del comercio internacional (especialmente entre empresas multinacionales), sucedió en los últimos años que Estados de Latinoamérica aprueben e incorporen, una legislación aspectos referentes a los precios de transferencia entre empresas con vinculación económica, con el objetivo de que se pueda evitar un perjuicio de recaudo fiscal; asimismo se implementó el principio de libre competencia con el fin de lograr el objetivo antes señalado.

También podemos señalar que el precio de transferencia se delimita entre acciones realizadas por personas jurídicas, del cual puede existir algún grado de vínculo, formadas o no en un grupo empresarial. Asimismo, éstas manejan un precio referencial que señalan hasta donde estarán los consumidores de ese mercado dispuestos a pagar por el producto en cuestión y, simultáneamente, hasta desde qué cantidad de dinero partirán los productores para comercializarlo.

Aquí también participa el principio de libre competencia o también llamado principio de leal competencia; donde los participantes tienen la independencia de decidir si participa o no en la determinada actividad económica, donde puede actuar como vendedor o como comprador. Además, los participantes son libres de decidir si se quedan o salen de la actividad; así como también tienen toda la libertad de fijar el precio a sus productos cuya finalidad es tener ventaja ante su competencia.

La tributación es considerada, como aportaciones exigentes por parte del Estado para el financiamiento de cumplir necesidades colectivas de su población. Existen tres clases principales de tributos. Los impuestos, como el impuesto a la renta o el IGV, son exigidos por el Estado sin que exista ninguna contraprestación específica.

Las contribuciones se dan cuando se produce un aumento en el valor de un determinado bien como contraprestación de una obra o servicio público; y por último las denominadas tasas que son pagos por adquirir servicios, que pueden ser estatales, propios o locales. En resumen, la tributación es la suma de dinero que debemos de pagar todos los ciudadanos a la organización política que nos gobierna para que ellos puedan realizar actividades estatales u obras públicas.

La planificación tributaria podemos afirmar que es un conjunto de acciones coordinadas para la optimización fiscal, que tiene como finalidad de reducirla o eliminarla a fin de la obtención beneficios tributarios; esta optimización señalada está delimitada por los recursos de la empresa.

También sirve como una herramienta de gestión para la toma de decisiones para evitar contingencias tributarias y maximizar las utilidades de la empresa, empleando figuras legales que no sean de ámbito simulación y fraude; logrando así de proyectos económicos eficientes, minimización de los gastos con la deducción adecuado sus gastos, minimización o reducción del pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales.

Si bien la planificación tributaria busca la optimización fiscal, está delimitada al ámbito legal tributario, por tanto, se necesita de una visión empresarial y un conocimiento profundo del régimen tributario y del marco jurídico especializado, con un riguroso análisis de las normas tributarias para que la empresa pueda generar mayores utilidades y ser más competitiva en el mercado.



Habiendo contextualizado y delimitado a las 2 variables que son los Precios de transferencia y la planificación tributaria; la realidad problemática de La Empresa, es que no ha definido una correcta aplicación de una metodología de precios de transferencia con sus empresas relacionadas Distribuidora Domkri S.A.C. y Distribuidora Pademar S.A.C., debido a esto, ha traído problemas en lograr los objetivos de la planificación tributaria y sean afectados en el no cumplimiento oportuno de la presentación y declaración de impuestos; teniendo como consecuencias un alto monto de pago de tributos, baja utilidad, con déficit financieros importantes.

Dentro de las causas también identificadas, es que la falta de capacitación de temas muy importantes en lo que se refiere a precios de transferencia y planificación tributaria, ha hecho que no se puedan tomar decisiones asertivas, lo cual involucre que el funcionamiento de las Áreas tributario-contable y financiero sean afectadas.

Las consecuencias antes señaladas de la realidad problemática de la empresa han sido desarrolladas en forma descriptiva, por lo que se tuvo apoyo por parte de las jefaturas de la empresa para que la investigación de la presente tesis sea viable; así mismo, se tuvo predisposición de los trabajadores en la aplicación de instrumentos de medición como encuestas y entrevistas a profundidad, que sirva para un análisis exhaustivo en una investigación nunca antes realizada en la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

## 1.2. Planteamiento del Problema

La presente tesis de título, El Precio De Transferencia y Su Efecto En La Planificación Tributaria De La Empresa Distribuidora Surati S.A.C. Arequipa, 2019.; tuvo como objetivo principal, determinar la influencia que existe del precio de transferencia en la planificación tributaria de dicha empresa.

La Empresa, es un distribuidor autorizado de marcas como Inca Kola y Coca Cola de la Corporación Lindley. Posee RUC N° 20558217805, la fecha de inicio de actividades fue el 01 de junio de 2013, la SUNAT le asigna como actividad principal el código CIIU N° 4923 y de actividad secundaria CIIU N° 4630. Tiene como objeto social, la dedicación de compra, venta y comercialización de bebidas no alcohólicas. Asimismo, la prestar servicios de transporte de carga y brindar servicios de almacenaje.

Distribuidora SURATI cuenta con una organización de tipo funcional. La estructura organizacional de la Compañía consta en un primer nivel de una Gerencia General, seguido por un Jefe de División. En un tercer nivel se encuentran cuatro (04) áreas funcionales, las cuales reportan directamente al Jefe de División: las Jefaturas de Ventas, de Distribución, de Operaciones y de Recursos Humanos.

Por tanto, se realizó la investigación a La Empresa con la revisión, de las actividades y transacciones que tuvo con sus empresas vinculadas, además de observar el cumplimiento de los reglamentos tributarios y legales que están en vigencia actual, así de más información muy importante para la investigación presentada.

### **1.2.1. Problema general.**

¿En qué forma los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el año 2019?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

¿En qué forma las metodologías de valorización respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?

¿En qué forma las técnicas de evaluación respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?

¿En qué forma las normas legales y tributarias respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?

## **1.3. Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1. Objetivo general.**

Comprobar la influencia de los precios de transferencia que repercute a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

### **1.3.2. Objetivos específicos.**

Analizar la influencia de las metodologías de valoración de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

Analizar la influencia de las técnicas de evaluación de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

Analizar la influencia de las normales legales y tributarias de los llamados precios de transferencias con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

#### **1.4. Justificación e Importancia de la Investigación**

##### **1.4.1. Justificación teórica.**

Habiendo planteado nuestro objetivo general en comprobar la existencia de la influencia de los precios de transferencia hacia la planificación tributaria de La Empresa, para ello, se profundizó tomando teorías que sirvan para analizar, reflexionar y contrastar a lo planteado en la investigación, como por ejemplo Galán (2014) conceptuó a los precios de transferencia, como aquellos de vital importancia para la mejora de medidas financieras, así como obtener beneficios globales para la empresa (p. 130). Asimismo, Contreras (2016) indica que la planificación tributaria favorece a disminuir la carga y deudas tributarias en el mediano y largo plazo, mediante el uso de una programación sistémica de pago de impuestos; por lo que se debe aplicar en forma correcta y conveniente las reglas tributarias. (p.25).

##### **1.4.2. Justificación práctica.**

Con la presente investigación realizada, se busca servir de fuente de investigación para todas aquellas empresas que deseen aplicar precios de transferencia y planificación tributaria, de acuerdo a que hoy muchas empresas en el país manejan estas 2 variables, pero que existe aún poca investigación científica.

##### **1.4.3. Justificación metodológica.**

La tesis adopta un enfoque de metodología mixta (cuantitativo y cualitativo), de nivel de investigación de tipo descriptivo, y de diseño no experimental, transaccional, correlacional.

Así también el autor Sampieri (2016) define el diseño no experimental: Como aquella investigación que no busca la manipulación deliberada de variables, por tanto, se trata son

tipo de investigaciones que no busca variación de las variables independientes en forma intencional, con el propósito de ver su efecto sobre otras variables.

También se puede decir que una investigación no experimental va a buscar observar fenómenos en su contexto natural a fin de poder analizar (p. 152).

#### **1.4.4. Importancia de la investigación.**

La importancia de la presente tesis radica en proporcionar conocimientos de precio de transferencia y planificación tributaria y que sirva para todas aquellas empresas que poseen vínculos comerciales o que conformen un grupo. Por tanto, se puede decir que de vital importancia que las empresas realicen estudios de precios de transferencias; así poder conocer si las metodologías de precios son las correctas.

Asimismo, la planificación tributaria podemos decir que debería de ser indispensable en toda empresa; ya sea grande, mediana o pequeña. El planificar ayuda a la empresa a no pagar impuestos en exceso y a su vez llevar un mejor control de lo que se paga al fisco.

#### **1.5. Limitaciones de la Investigación**

Las limitaciones de la presente investigación es de no contar registro de transacciones de operaciones comerciales entre empresas vinculadas – *intercompany*, donde se pueda visualizar los precios de transferencia y analizar si los métodos fueron idóneos o no, sin embargo es entendible que dicha información es de carácter reservado; sin embargo si se tuvo acceso a documentación muy importante como fue los Estudios Técnicos de Precio de Transferencia que realizaron a la empresa Distribuidora Surati S.A.C. además de Estados Financieros; así también a pesar de lo complejo de realizar las encuestas debido a los tiempos que el personal trabaja en la empresa, sumado a las entrevistas a los altos funcionarios de acuerdo, se pudo recopilar toda la información necesaria para la viabilidad de la presente tesis.

## Capítulo II: Marco Teórico

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacionales.

Díaz (2017), Análisis del principio de plena competencia de las operaciones con partes relacionadas de la empresa Alamedaecu Comercio S.A. del periodo fiscal 2015 y carta diagnóstica que incluye la evaluación obtenida de precios de transferencia. Tesis pregrado. Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Matriz. Quito. Ecuador. Su objetivo fue obtener un conocimiento necesario sobre el régimen de Precios de Transferencia basada en la normativa ecuatoriana vigente. En sus conclusiones que, para efectuar el ajuste por diferencias en las cuentas por cobrar se calcula en primer lugar la rotación de cuentas por cobrar de la compañía en prueba y se aplica dicha rotación en la entidad comparable, con el objeto de identificar la diferencia entre las cuentas por cobrar de la compañía comparable. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dicha diferencia, el cual representa el valor pendiente de registrar en los ingresos reportados en el estado de resultados de la entidad comparable.

Pérez y Cotapos (2014), en su investigación de título: Métodos residuales de precios de transferencia y su aplicación bajo el artículo 41E de la Ley de la Renta, tesis de postgrado, Universidad de Chile. Chile. Su objetivo fue identificar aquellos valores de operaciones y aquellos aportes que las empresas puedan fijar a un precio distinto al de mercado, y que, con ello, perjudique en forma indirecta la recaudación tributaria fiscal chilena. El tipo de investigación fue aplicativo, diseño experimental; que concluye indicando que acuerdo a la cantidad de operaciones realizadas fuera de su país, es allí donde se decide el precio de transferencia con el que se debe de manejar estas transacciones de acuerdo a la tributación nacional (Chile) e internacional. Punto importante para agregar es que Chile, antes de publicada el artículo de precio de transferencia como indica el título, no tenían un

procedimiento determinado, tampoco una base eficiente que les sirva como base en cuanto las leyes internacionales.

Muñoz (2016), *La planificación tributaria y su incidencia en el pago de impuestos en las empresas del sector industrial de reencauche de la ciudad de Cuenca*, tesis posgrado, en la Universidad de Cuenca. Ecuador. Tuvo como objetivo realizar la planificación tributaria y determinar su incidencia en el pago de Impuesto a la Renta, en la empresa “C&G S.A.” del sector industrial de reencauche de la ciudad de Cuenca. La investigación es de enfoque cualitativo. Los instrumentos utilizados fueron los registros publicados por diferentes organismos, normas vigentes y otros. El autor concluye en que al realizar una planificación tributaria la empresa, la carga fiscal disminuye sustancialmente, de acuerdo a proyectar en una conciliación tributaria para el año 2015, teniendo como resultado el valor de Cero en pago de Impuesto a la Renta.

Landeta (2017), en su investigación de título: *Factibilidad de la aplicación del “Sexto Método” en materia de precios de transferencia y su eficacia como mecanismo de control en el Ecuador*, tesis posgrado, en la Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador. Tuvo como objetivo principal brindar a las grandes multinacionales para que maximicen sus beneficios y minimicen sus costos, entre éstos el costo fiscal, se han desarrollado mecanismos de deslocalización de la renta que merman la contribución impositiva que debería quedarse en el país donde estas rentas se generan. La investigación es de enfoque cualitativo. Los instrumentos utilizados fueron los registros publicados por diferentes organismos, normas vigentes y otros. En sus conclusiones afirma que, al aplicar el denominado sexto método que es una variación del Método del Precio No Controlado, se puede evitar abusar los precios de transferencia, ante una planificación de fraude en el marco internacional, permitiendo encontrar estrategias de triangulación que deslocaliza las rentas gravadas en un país y apoya a las buenas prácticas de contribución para el desarrollo del país.

Calderón (2015), en su tesis titulada Precios de transferencia como una herramienta gerencial en una empresa comercial. Tesis pregrado. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Tuvo como objetivo, su objetivo de investigación fue, se desarrolló bajo el objetivo de Objetivo general, la investigación es de enfoque cuantitativa. Tipo de investigación descriptiva. La población fue de 1688 PYMES y su muestra DE 313. Los instrumentos utilizados: Fichas de registro de Análisis documentarios y Guía de encuesta, técnicas. El Tesista concluye que estudio de precios de Transferencia, la empresa denominada “EDF” en el año 2013 cumplió con el principio de Plena Competencia, estando dentro del rango intercuartil de sus empresas comparables, por lo que no fue necesario hacer ajustes por precios de transferencia, logrando mantener la utilidad contable.

### **2.1.2. Nacionales.**

Catacora (2016) en su investigación de título Aplicación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la determinación del impuesto a la renta caso: Transportes Kala S.A.C. Arequipa-2015, tesis pregrado, en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Perú; el tipo investigación fue descriptivo, de diseño no experimental; en el cual llega a la conclusión que de acuerdo al haber utilizado la encuesta, resultó que el 50% de la muestra que representa a 30 profesionales del área contable, no tiene conocimiento de las normas de precios de transferencias, que están reguladas en la R.S. 175-2013/SUNAT , esta norma es la que establece el poder de aplicar los precios de transferencia, así mismo el tesista afirma que la empresa investigada realiza de manera errónea los precios de transferencias, en las operaciones comerciales realizadas entre sus compañías asociadas; también existe desconocimiento y/o falta de experiencia del área contable, ocasionando errores en la fijación de los precios realizados entre ellos, obteniendo como resultado que en año 2015 se pague más impuesto a la renta al fisco.



Velesvilla (2016), en su investigación Los ajustes de precios de transferencia en operaciones gratuitas con no domiciliados, tesis posgrado, Universidad de Lima, Perú, de tipo de investigación básico, diseño no experimental; llega a la conclusión de que habiendo realizado ajustes referidos a los precios de transferencia deben considerar la carga fiscal, un análisis de las transacciones y los motivos pactados, repercutiendo las Transacciones de título Gratuito, pudiendo ocurrir supuestos no estipulados en la norma, por lo que no sería previsible efectuar retenciones y por último se puede atribuir de responsabilidad solidaria al que sea agente de retención.

Pachas (2016), en su investigación de título *El planeamiento tributario como instrumento de gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte Terrestre de carga de Lima Metropolitana del 2014*, tesis pregrado, Universidad San Martín de Porres, Perú, siendo de tipo de investigación aplicada, diseño metodológico no experimental; en el que concluye afirmando que al no realizar una planificación tributaria adecuada, ha tenido como consecuencia no cumplir sus obligaciones tributarias en forma oportuna y puntual, siendo que su valor financiero sea afectado en la obligación de buscar préstamos a otras compañías. Por último, al no tener una visión, misión y objetivos a fin de obtener utilidad, tampoco utilizar apalancamientos por falta de conocimientos que les permita tener dinero efectivo, les dificulta pagar sus gastos por multas tributarias.

Chávez y Chávez (2016), en su investigación titulada Propuesta de un planeamiento tributario como herramienta para prevenir futuras contingencias tributarias de la empresa “Corporación Agrícola La Quinta S.A.C” Trujillo 2015, tesis de pregrado, Universidad Privada Leonardo Da Vinci, Trujillo, Perú; siendo de tipo de investigación aplicada, diseño metodológico no experimental; los tesisistas concluyeron que la planificación tributaria influye positivamente y previene imprevistos tributarios, así también se pudo detectar eventos de omisión y vulneración fiscal, lo cual ocasionó altos pagos de multas e intereses.

Chiclote y Salinas (2015), en su investigación de título: El Efecto de la adecuada Aplicación de los Precios de Transferencia en el cálculo del impuesto a la renta empresarial de la empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. de la Ciudad de Trujillo al año 2015, tesis pregrado, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú; siendo de tipo de investigación básico-aplicado, con diseño metodológico experimental; en sus conclusiones indica que las normas peruanas de precio de transferencia ayudan a la prevención de evadir impuestos y a aumentar en demasía la fijación de precios tanto de bienes y servicios, ya que estos precios deben estar a valor de mercado.

Márquez y Rojas (2018), publican la tesis titulada: Precios de Transferencia y Su Incidencia en la Situación Económica Financiera de la Empresa Faical Construcciones EIRL, Año 2018, tesis pregrado, Universidad Cesar Vallejo, siendo de tipo de investigación aplicada, de diseño metodológico experimental; dentro de sus conclusiones afirmó que si se realiza malas prácticas en cuanto al método de valorización de precio de reventa, además de utilizar la Subvaluación de Precio en el caso del cemento en un 23%; la Empresa Faical tuvo consecuencias tributarias como reparos y sanciones financieras, debido a que quiso disminuir buscó el pago de impuesto a la renta.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Precio de transferencia.**

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015), es aquel precio donde las empresas pactan para luego realizar transferencias de bienes o por prestación servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico. Dado que las compañías que guardan vinculación económica entre sí, no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan operaciones comerciales con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de pactar costos competitivos a los servicios que se presten o bienes que transfieren), éstas

podrían asignar a sus operaciones precios distorsionados con relación al mercado, lo que podría tener un efecto adverso en la evaluación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. (p. 15).

### ***2.2.1.1. Dimensiones de precio de transferencia.***

Según Ramírez y Niño de Guzmán (2017), define las dimensiones e indicadores de la siguiente manera:

#### *2.2.1.1.1. Las metodologías de valorización.*

Aquí es importante investigar si la empresa Distribuidora Surati tiene conocimientos de las metodologías de valorización de precios de transferencia y la influencia que tiene en sus operaciones que realiza con las empresas vinculadas. Esta dimensión se subdivide en los siguientes indicadores:

- *Conocimientos metodológicos y finalidad: Se desea conocer:*

- (a) Las oportunidades que la empresa haya realizado estudios de precios de transferencia
- (b) Si la empresa conoce la finalidad de evaluar los precios de transferencia, no solo tributario, sino la oportunidad de optimizar el movimiento internacional de fondos, la estrategia para el ingreso a nuevos mercados, aprovechar menores aranceles en las importaciones. (c) Si la empresa percibe la evaluación de precios de transferencia como un tema de cumplimiento y no de planeación.

- *Empresas vinculadas o relacionadas: Se desea conocer:*

- (a) Si la empresa tiene claro los supuestos en las que se configura vinculación económica, ya sea directa o indirecta en la administración, control o capital accionario, (b) Si se tienen empresas vinculadas, en el ámbito nacional o internacional.

- *Transacciones de bienes y servicios: Se desea conocer:*

Se refiere al tipo de transacciones que realiza la empresa entre partes vinculadas: financieras, prestación de servicios, bienes tangibles o bienes intangibles.

- *Método de valoración utilizado: Se desea conocer:*

Si la empresa tiene claro las diversas metodologías de valoración de precios de transferencia de acuerdo con la transacción y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas.

#### *2.2.1.1.2. Técnicas de evaluación.*

Aquí es importante investigar si la empresa Distribuidora Surati tiene conocimientos de la influencia de las técnicas de evaluación en las operaciones que realiza con las empresas vinculadas, esto se subdivide de la siguiente forma:

- Si la sobrevaluación en cuanto a los precios de transferencia afecta a los resultados operativos de la empresa, con todas aquellas que tenga un vínculo económico.
- Si la subvaluación en los métodos de precios de transferencia afecta los objetivos financieros y tributarios de las empresas vinculadas.

#### *2.2.1.1.3. Normas legales y tributarias.*

Aquí es importante tener en cuenta, si existen conocimientos de La Empresa acerca de la posible influencia de las normas legales y tributarias de acuerdo a las transacciones que realiza con sus empresas vinculadas.

- La empresa debe tener sólidos conocimientos de las normas legales y tributarias peruanas, así como legislación internacional para una correcta aplicación en la determinación de los precios de transferencia con empresas relacionadas.
- Si en caso una empresa realiza una incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias peruanas, relacionados a los precios de transferencia, puede ocurrir sanciones económicas y legales en perjuicio de las empresas relacionadas.

### **2.2.2. Principio arm's length o de plena competencia según OCDE.**

Según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos - IMCP (2019), El Principio del «*Arm's Length*» tiene aceptación internacional en los miembros de la OCDE; consiste en comprender la naturaleza y la dirección económica donde se realiza las operaciones y transacciones de cada negociación económica. La empresa tiene responsabilidad de su contabilidad documentada acerca de sus ingresos, compras y gastos de las operaciones con sus empresas vinculadas que están fuera del país y que la prestación de servicio que realicen entre ellos tengan costos acordes al mercado; por lo que se busca lograr una transacción lo más objetiva y asertiva entre las partes vinculadas, se revisa las clases de activos que las partes mencionadas aportan y los riesgos que asumen por sus aportes en cada transacción (p. 73-81).

#### **2.2.2.2. Empresas vinculadas.**

Según *Market Facilitators – BCI CONSULTING* (2015), son aquellas que mediante un contrato se da acuerdos de mutua colaboración empresarial, pero con contabilidades independientes, por tanto, se dice que hay existencia de vínculos pactados entre ellas en forma directa o indirecta, teniendo un porcentaje mayor del 30% en el capital de contrato. (p. 17-21).

### **2.2.3. Tratamiento tributario de los precios de transferencia en el país.**

*Market Facilitators – BCI CONSULTING* (2015), De acuerdo al Artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta el valor de los bienes y servicios y otras prestaciones que se manejan de acuerdo a aportes de bienes, de ventas, traspasos de propiedades a cualquier título deben ser a valor de mercado para efectos de impuestos.

Por tanto, en la valoración de precio se ejecute una sobre valuación o subvaluación y por consiguiente exista diferencia al valor del mercado, entonces SUNAT realizará ajustes tributarios tanto de quien transfiere el valor como de quien recibe.

También las empresas que hacen uso de Precios de transferencias presentan anualmente declaraciones juradas, lo cual debe informar todas las operaciones que la empresa realiza con otras empresas que mantiene algún tipo de vínculo, que pueden estar en el país o en el exterior sin discriminación (p. 15-17).

De acuerdo a la última Superintendencia (N° 175 – 2013 – SUNAT en mayo 30 de 2013), vigente desde el 01 de junio del mismo año, tiene como aportes importantes en la entrega de la declaración Jurada anual de las empresas que se encuentran en territorio nacional lo siguiente:

i) Que estas empresas realicen transacciones que no superen los doscientos mil y 00/100 soles (S/. 200,000.00); y/o, ii) Que exista transferencia de capital a todas las empresas que mantiene vínculos desde territorio nacional hasta países de baja o nula imposición, y que su valuación en el mercado sea menor al costo computable. (p. 15-17), También se dio dos condiciones de obligatoriedad para la presentación del Estudio Técnico de Precios de Transferencia cuando en el ejercicio gravable se dé lo siguiente: i) Los ingresos devengados sobrepasen los seis millones de soles (S/. 6, 000,000) y el monto de transacciones con vinculadas sobrepase un millón de soles (S/. 1, 000,000); y/o ii) Traspasen bienes a sus partes asociadas y/o desde, hacia o través de países o territorios de mínima o nula imposición, de lo cual el valor de mercado sea menor a su costo computable. Por último, se deberá presentar un Estudio Técnico de Precios de Transferencia del manejo de operaciones la empresa. (p. 15-17).

### ***2.2.3.2. Metodologías de fijación de precios de transferencia según la legislación peruana.***

#### ***2.2.3.3.1. Método de precio comparable no controlado.***

De acuerdo a Zuzunaga del Pino (2017), en el artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta (en adelante LIR) es la determinación del valor de mercado de tanto bienes y servicios que realizan entre partes relacionadas; considera el precio o monto en el supuesto caso que las

contraprestaciones se hubieran pactado entre partes independientes y así hacer operaciones comparables.

#### *2.2.3.3.2. Método de precio de reventa.*

Según Zuzunaga del Pino (2017), en el artículo 32°-A de la LIR consiste en poder determinar un valor de mercado que son fijados entre un comprador con empresas vinculadas para realizar una reventa sea de bienes y servicios a un comprador independiente, por tanto, durante la mencionada reventa se multiplicaría el precio. (p. 36).

#### *2.2.3.3.3. Método de costo incrementado.*

Según *Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015)*, que de acuerdo a LIR este método radica en establecer el precio de mercado por compra de bienes y prestación de servicios que un proveedor intercambia a su vinculada, aumentando el costo dado por tal proveedor, por el rendimiento que se origina de sumar a la unidad el margen de costo aumentado que normalmente logra ese proveedor en operaciones similares con pares independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. (p. 23-26). El límite del costo aumentado se calculará dividiendo la ganancia bruta entre el costo de ventas.

#### *2.2.3.3.4. Método de partición de utilidades.*

Según *Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015)*, Éste método se realiza una fijación de precio de mercado por compra de bienes y prestación servicios a través de la diversificación del rendimiento global, que nace de la suma de resultados parciales logradas en cada una de las operaciones entre partes asociadas en la simetría que hubiese sido diversificado con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, la enajenación, gastos, costos, riesgos atribuidos, activos comprometidos y las funciones realizadas por las partes vinculadas. (p. 23-26).

#### *2.2.3.3.5. Método residual de partición de utilidades.*

Según Zuzunaga del Pino (2017), en el numeral 5 del inciso e) del artículo 32°-A de la LIR, en fijar los valores de acuerdo al mercado tanto de bienes y servicios, pero que se debe hacer una distribución total según estos 2 criterios: a) Se realizará una determinación de utilidad mínima, correspondiente a cada parte relacionada, con relación a que se pueda aplicar algún método que señala la LIR, sin embargo, se excluye el uso de intangibles significativos. b) Se realizará una determinación de utilidad residual, que consiste en disminuir la utilidad global, hasta hacerla la más mínima posible.

#### *2.2.3.3.6. Método del margen neto transaccional.*

Numeral 6 del inciso e) de su artículo 32°-A de la LIR, consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.” (Zuzunaga del Pino, 2017, p. 38).

### **2.2.4. Tributo.**

Para Pacherras y Castillo (2016), los Tributos son aquellas prestaciones pecuniarias, que deben ser cumplidos de acuerdo a la ley, y que los llamados deudores tributarios deben de ser responsables en el pago a favor de entidades nacionales públicas. El término genérico tributo, comprende las siguientes especies como los llamados impuestos, contribuciones y tasas.

### **2.2.5. Planificación tributaria.**

Para Vergara (2016), La planificación tributaria es un instrumento que sirve como medio de aportes realizados por el gestor, el cuál funciona como sistema y cuenta con precisión, por el cual se puede tener la oportunidad de seleccionar adecuadamente una alternativa legal tributaria, que pueda ofrecer a los interesados un ahorro impositivo o también una rentabilidad financiera fiscal.



## **2.2.6. Dimensiones de planificación tributaria.**

### **2.2.6.1. Diagnóstico**

Según Vidal (2005) señala al diagnóstico como un proceso de comparación entre dos situaciones: la presente, que hemos llegado a conocer mediante la indagación, y otra ya definida y supuestamente conocida que nos sirve de pauta o modelo. El “saldo” de esta comparación o contraste, es lo que llamamos diagnóstico (pp.20).

#### **2.2.6.1.1. Diagnóstico legal tributario**

Camilo London (2018), Es un proceso y auditoría, que consiste en el aseguramiento de cumplir obligaciones tributarias y que sirve como herramienta para las entidades, en la optimización de su propia gestión en aspectos tributarios.

El diagnóstico tributario puede realizarse en forma externa o interna, es decir por agentes de empresas privadas y por personal calificado en las mismas empresas respectivamente, por el cual debe ser sistemático y presentado en un plan integrador, de conocimiento de todos los integrantes que tienen participación

#### **2.2.6.1.2. Diagnóstico financiero.**

ELG ASESORES (2019), es el estudio que analiza la situación de la empresa acerca de sus compromisos financieros, inversiones, ventas, beneficios en el que busque creación de valor, teniendo como fuente información confiable la que proporciona la contabilidad interna; teniendo como resultados adoptar medidas correctivas si es necesario y bajar niveles de deuda, obteniendo liquidez, rentabilidad y por último se encuentre siempre en búsqueda de un equilibrio financiero.

### **2.2.6.2. Obligación tributaria.**

Pacherres y Castillo (2016) se define como la relación de Derecho Público de vínculos establecidos por ley entre el acreedor que es el llamado sujeto activo, y el deudor tributario

que es el sujeto pasivo, siendo este último estar obligado en forma exigible los pagos de prestaciones tributarias, (p. 4).

#### *2.2.6.2.1. Cumplimento tributario.*

Según el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias - CIAT (2014), es la presentación en forma oportuna de la llamada declaración jurada de impuestos que las empresas presentan a una entidad regulatoria tributaria, y que incluye información veraz, completa y exacta, en donde se determinó la obligación tributaria a responder y los saldos correspondientes.

El llamado incumplimiento tributario puede deberse a) Las empresas, así como parte de la sociedad están ligadas a no cumplir las normas tributarias induciéndose a la ilegalidad a la resistencia a pagar al fisco público b) Desconocimiento de la normativa tributaria y errores involuntarios de los que realizan la gestión tributaria, en la presentación de las declaraciones tributarias c) No cumplen oportunamente la presentación de impuestos y también el no pago de saldos deudores como por ejemplo moras y multas.

#### *2.2.6.2.2. Exigibilidad de la obligación tributaria.*

La SUNAT señala que la obligación tributaria es exigible como plazo al siguiente día en el que el deudor tributario haya presentado sus tributos; sin embargo, si sucede que no se presentó a tiempo se tiene el décimo sexto día del mes siguiente.

#### *2.2.6.3. Objetivos empresariales.*

Según Argudo (2017), son aquellas que toda organización empresarial tiene como meta de negocio su cumplimiento, a fin de definir planes y acciones en un periodo determinado; por tanto si bien es importante que se concreten mayores negocios y beneficios empresariales, también está ligado a un grupo de personas que forma parte de ellas y que realización ejecución para su cumplimiento, por tanto el conjunto de objetivos empresariales y la

participación de capital humano es lo que permite a las empresas mantenerse activos y en crecimiento en el mercado .

#### *2.2.6.3.1. Objetivo administrativo o de gestión.*

Se refiere en el control desde el origen de los tributos que forma parte de sus obligaciones, así también de los procesos en la actividad laboral, de los responsables, evidencias que puedan afectar a la empresa, por tanto, existe una participación activa de los trabajadores.

#### *2.2.6.3.2. Objetivo económico-financiero.*

El objetivo principal es el ahorro impositivo, difiriendo pagos y maximizar rentas, por tanto, se hace revisión de la normativa vigente, así poder tener liquidez en cumplir en pagos de impuestos, generar flujos de dinero y por último presentación de indicadores que muestren la eficiencia en la gestión.

#### *2.2.6.3.3. Objetivo tributario.*

Tienen como finalidad evitar sanciones y multas, de acuerdo a una planificación y gestión tributaria, asegurando un cumplimiento de pago oportuno.

### **2.3. Definición de Términos Básicos**

Activo: Son aquellos como efectivo, recursos, bienes y demás derechos verificados económicamente por la compañía, derivados de sucesos anteriores u otros eventos ocurridos, cuya expectativa es que la empresa logre beneficios o rentabilidad económica en el futuro.

(Róman, J., 2019, p.320).

Balance De Situación: Es el documento que transmite una visión económico-financiero de la empresa en un momento dado, indicando los elementos patrimoniales debidamente valorados en unidades monetarias. (Manuel S., José G., Ana S., 2019, pág. 19)

**Elusión tributaria:** Es la forma de actuar del aportante con la que busca esquivar que le sea asignado la normativa tributaria, con la finalidad de no pagar tributos o abaratar los costos de una operación, algunas veces basándose en figuras jurídica establecidas en las leyes (Picón,2020, p. 18)

**La empresa:** Es un agente económico que consta de varias áreas diferenciadas, el objetivo de todas estas áreas contribuye a uno en común que es maximizar beneficios. Si bien para una empresa socialmente responsable, el objetivo será la rentabilidad económica alcanzada de una forma sostenible y en armonía con el medio natural y social, así como la transparencia informativa en su gestión, ya que las empresas tienen un impacto enorme sobre toda la sociedad. (Verónica R.,2017, pág. 8)

**Evaluación Financiera:** Permite no sólo conocer los montos de inversión del proyecto, sino también sus costos asociados, para identificar unos niveles de precios que permitan definir metas de ingresos o ventas. Y lo más importante: permite estimar la capacidad de éste de generar riqueza o valor a los inversionistas. (Profima Star, 2018).

**Inventario:** Es una relación detallada de los elementos patrimoniales de una empresa. Deberá contener los siguientes datos: relación de bienes, derechos y obligaciones que componen el patrimonio. (Omeñaca, 2017, p.33).

**Impuestos:** constituyen una herramienta fundamental para que el Estado pueda aumentar ingresos moderadamente predecibles, mejorar su relación con el ciclo macroeconómico, favorecer la redistribución del ingreso en la sociedad y proveer a los ciudadanos de infraestructura y servicios básicos, como salud y educación. (Verona, 2020)

**Operaciones Vinculadas:** Aquellas que se ejecutan entre personas físicas o jurídicas del cual hay existencia de cierto grado de vinculación entre ellas, ya sea porque pertenecen a un mismo grupo empresarial, comparten administradores, tienen accionistas comunes, o porque

existe una relación familiar de primer o segundo grado entre las personas que realizan la operación. (Fernández, 2016).

**Oferta:** La oferta de un bien o servicio en la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender a diversos precios en un mercado para saciar una necesidad o deseo. (Mankiw y Taylor, 2017, p. 67).

**Pasivos:** Representa los recursos de que dispone una entidad para la realización de sus fines, que son aportaciones externas a la entidad (acreedores), derivada de transacciones o eventos económicos realizados, que hacen nacer una obligación presente de transferir efectivo, bienes o servicios virtualmente ineludibles en el futuro, que reúnan los requisitos de ser identificables y cuantificables razonables en unidades monetarias. (Romero, 2014. p. 164).

**Patrimonio:** De una empresa particular o colectiva está compuesta por bienes, derechos y obligaciones que llegan a constituir los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus fines. (Ormeñaca, 2017, p.).

**Precio:** Es el monto de dinero o moneda que se debe dar el consumidor para adquirir un producto o servicio.

Es también el monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar o disfrutar un bien o un servicio. (Gerenie.com, 2020)

## Capítulo III: Metodología de la Investigación

### 3.1. Enfoque De La Investigación.

El presente trabajo de investigación es de enfoque mixto (Cualitativo y Cuantitativo).

Se dice que es Enfoque Cualitativo porque a través de la recolección de datos e informes provenientes de las variables en estudio: precio de transferencia y planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati SAC., se podrá analizar como los precios de transferencia tienen incidencias en la tributación de la empresa; asimismo, es también de Enfoque Cuantitativo ya que los datos numéricos obtenidos por los instrumentos de medición permitirán hacer tablas y graficas que ilustran adecuadamente el estudio y sobre todo nos ayudan a analizar la certeza de las hipótesis.

Sampieri (2014) señala que los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p. 534).

### 3.2. Variables

#### **Precio de transferencia**

El precio de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes o presta servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico. Dado que las compañías que realicen operaciones vinculadas entre sí, no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios de mercado competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan transacciones con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de asignar precios competitivos a los bienes que transfieren o servicios que prestan), éstas podrían asignar a sus operaciones precios distorsionados con

relación al mercado, lo que podría tener un efecto adverso en la determinación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas.

El desarrollo de la globalización y el consecuente incremento del comercio exterior (sobre todo entre empresas multinacionales), determinaron que en los últimos años diversos gobiernos latinoamericanos aprueben e incorporen en sus legislaciones normas relativas a los precios de transferencia entre empresas vinculadas económicamente, para evitar que la recaudación fiscal se vea perjudicada. Adicionalmente se añadió a esta legislación el principio de libre competencia para que puede contribuir a lograr este objetivo.

### **Planificación Tributaria**

La planificación tributaria es un medio, formado por actuaciones permitidas del aportante, sistémico y preciso, en virtud del cual se selecciona equitativamente la alternativa legal tributaria que origine un considerable ahorro impositivo o una considerable rentabilidad financiero fiscal.

### 3.2.1. Operacionalización de las variables.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
X= Precio de Transferencia  (Variable Independiente)	• Metodologías de valoración	• Conocimientos metodológicos	1. Es importante tener conocimientos de metodologías de valoración ya que influyen positivamente en la determinación de los precios de transferencia.
		• Empresas vinculadas o relacionadas	2. Las empresas vinculadas o relacionadas que tienen una relación económica directa o indirecta en la administración, control o capital accionario influyen en la determinación de precios de transferencia.
		• Transacciones de bienes y servicios	3. Las diversas transacciones comerciales evaluadas en la determinación de los precios de transferencia que realiza la empresa pueden ser financieras, prestación de servicios, bienes tangibles o bienes intangibles.
		• Método de valoración utilizado	4. La empresa aplica un correcto método de valoración de precios de transferencia de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas.
	• Técnicas de evaluación	• Sobrevaluación	5. Tiene conocimiento que la sobrevaluación en los precios de transferencia influye en los resultados operativos entre las empresas relacionadas o vinculadas.
		• Subvaluación	6. Tiene conocimiento que la subvaluación en los métodos de precios de transferencia afecta los objetivos financieros y tributarios de las empresas vinculadas o relacionadas.
	• Normas Legales	• Correcta aplicación	7. Se debe tener sólidos conocimientos de las normas legales y tributarias peruanas, así como legislación internacional para una correcta aplicación en la determinación de los precios de transferencia.
		• Incorrecta aplicación	8. La incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias peruanas relacionados a los precios de transferencia puede ocurrir sanciones económicas y legales en perjuicio de las empresas vinculadas o relacionadas.



<p>Y=Planificación Tributaria</p> <p><b>(Variable Dependiente)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiero</li> </ul>	<p>9. La correcta aplicación de un diagnóstico financiero influye en la planificación tributaria, a fin de reducir costos y gastos a la empresa</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legal</li> </ul>	<p>10. Realizar un correcto diagnóstico en materia legal tributaria influye positivamente en la planificación tributaria de la empresa a fin de lograr un ahorro impositivo.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligación Tributaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplimiento</li> </ul>	<p>11. Dentro de los objetivos de la planificación tributaria de la empresa es el cumplimiento oportuno de la presentación y declaración correspondiente a la obligación tributaria.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exigibilidad</li> </ul>	<p>12. La empresa cumple con la exigibilidad del pago de tributos ante el ente recaudador y fiscalizador (Sunat) que están comprendidas en la planificación tributaria.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos empresariales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos administrativos o de gestión</li> </ul>	<p>13. Me siento partícipe de la planificación tributaria de la empresa en lograr los objetivos administrativos o de gestión, en relación al trabajo día a día del control y registro de tributos.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos económico-financiero</li> </ul>	<p>14. La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos económico-financiero en cuanto al ahorro fiscal y beneficios tributarios que la legislación peruana permita.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos tributarios</li> </ul>	<p>15. La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos tributarios en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, para evitar las sanciones y multas.</p>

**Elaboración Propia**

### **3.3. Hipótesis**

#### **3.3.1. Hipótesis general.**

Los precios de transferencia influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2019.

#### **3.3.2. Hipótesis específicas.**

Influye las metodologías de valoración de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.

Influye las técnicas de evaluación de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.

Influye las normas legales y tributarias de precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019.

### **3.4. Tipo de Investigación**

Se realizó un Tipo de investigación descriptivo, con alcances explicativos, dentro de los propósitos está en incrementar los conocimientos acerca de los precios de transferencia así como de planificación tributaria; así poder comprender la realidad problemática en la empresa Distribuidora Surati SAC; Asimismo poder describir las características de las variables y explicar las causas y efectos de la variable independiente (Precio de Transferencia) hacia la variable dependiente (Planificación Tributaria).

Los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la empresa, complementado con fuentes de información indirecta (libros, webs, revistas contables, entre otros); para ampliar el aspecto teórico y conceptualizando las variables.

Samperi (2014) La investigación descriptiva especifica las propiedades, así como características y perfiles de los individuos, grupos, entre otros que son sujetos a analizar. Por

tanto, en un solo momento se pretende medir y recoger información en forma independiente o también en su conjunto acerca de los conceptos y variables referidas. (Pág. 96).

Samperi (2014) define a la investigación explicativa a aquellos que están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (Pág. 96)

También es importante señalar que, aunque la investigación sea tipo de nivel descriptivo, también tiene alcances explicativos, ya que en nuestros objetivos existe una relación de causa – efecto y no solo de descripción de características. Así mismo Sampieri (2014) respecto a lo anteriormente indicado señala lo siguiente: Que algunas veces, una investigación puede caracterizarse como básicamente exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa, pero no situarse únicamente como tal. Esto es, aunque un estudio sea en esencia exploratorio, contendrá elementos descriptivos; o bien, un estudio correlacional incluirá componentes descriptivos, y lo mismo ocurre con los demás alcances. (pág. 96.).

### **3.5. Diseño De La Investigación**

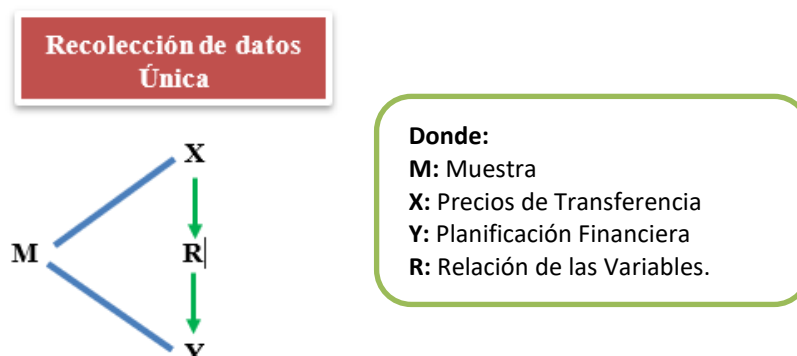
La presente tesis es de diseño no experimental, transeccional, correlacional; el cual nos va a permitir en un único momento describir las variables y conocer la causa - efecto que tiene el precio de transferencia en la planificación tributaria de La Empresa y de la existencia una correlación entre las variables.

Sampieri (2014) define a la investigación transeccional o transversal como aquellas que van a recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único, teniendo como propósito poder describir a las variables y poder hacer un análisis de las incidencias e interrelaciones en un determinado momento. (pág. 154).

Así mismo, Sampieri (2014) define a la investigación transversal transeccional de tipo correlacional – causal a aquellas que describen relaciones entre dos o más categorías,

conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa – efecto (causales). (pág. 157).

Este diseño No Experimental Transversal, se puede esquematizar de la siguiente manera:



**Elaboración Propia**

### 3.6. Población y Muestra

#### 3.6.1. Población

El universo poblacional está compuesto por personas naturales que tienen funciones definidas como personal de Adm. Y Finanzas, Contabilidad y Tributaria, Comercial -Ventas al mismo tiempo se tuvo la participación de los jefes de áreas y Gerentes de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

Distribución del universo poblacional de trabajadores es:

Nº Orden	Responsable	Cantidad
Gerentes	Cinthia Vega	2
Administradores	Cinthia Vega	3
Jefes	Cinthia Vega	3
Personal de Adm y Finanzas	Cinthia Vega	10
Personal de Contabilidad y Tributaria	Cinthia Vega	15
Personal Comercial - Ventas	Cinthia Vega	33
<b>Total</b>		<b>66</b>

**Elaboración Propia**

Hernández, et al (2014) La población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Asimismo, indica que la población debe situarse claramente en torno a sus características de contenido, de lugar y en el tiempo. (p. 174).

### **3.6.2. Muestra**

Se va a aplicar el muestreo no probabilístico, corresponde a 25 personas que fueron seleccionados por estar fácilmente disponibles y tener conocimiento del tema a tratar y en donde se aplicará las encuestadas en Av. Prol. Mariscal Castilla Nro. 1009, Cerro Colorado / Arequipa.

Sampieri (2014) En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador. (p.176).

### **3.7. Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos.**

A través de textos, páginas web e información proporcionada por la empresa Distribuidora Surati S.A.C. Se logró recopilar información que sirvió para poder sustentar la investigación, además que utilizando Técnicas de recolección de datos como la encuesta en el cual se elaboró el instrumento llamado cuestionario que permitió medir las variables de estudio que son: precio de transferencia y planificación financiera, así mismo se realizó entrevistas a profundidad a los altos funcionarios de la empresa; por tanto, al utilizar técnicas de recolección de datos como cuestionarios y entrevistas se pudo canalizar la información directa de la situación actual de La Empresa, lo cual se va a poder observar en los resultados de la presente investigación.

Fariñas, et al (2017) El cuestionario un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis. Adicionalmente indica que se utilizan en encuestas de todo tipo. (p. 17).

## Capítulo IV: Resultados

### 4.1. Análisis de los Resultados

De acuerdo a la aplicación de instrumento de medición cuantitativa (encuestas) y cualitativa (entrevistas en profundidad), se presentan los resultados obtenidos en La Empresa donde se realizó un análisis descriptivo para la comprensión de la situación actual que se encuentra la empresa, con referencia al manejo de los precios de transferencia, así como la planificación tributaria.

#### 4.1.1. Análisis de entrevistas en profundidad.

La entrevista en profundidad es una técnica no estructurada y directa para conseguir información de acuerdo a las experiencias y perspectivas de los entrevistados en relación a un tema específico; asimismo en la presente tesis se realizaron entrevistas de 10 preguntas a las 3 Jefaturas principales de La Empresa, lo cual nos permitió analizar y resumir cómo los precios de transferencia influyen en la planificación tributaria, además de muchas coincidencias de las altas jerarquías respecto a la situación actual, la problemática que atraviesa y propuestas para el mejoramiento continuo.

Las jefaturas que formaron parte de las entrevistas en profundidad son:

*1ro. Jefe de Contabilidad - Luis Infanzon Gutiérrez*

*2do. Jefe de Administración y Finanzas - Ortmann Maggiolo Hans*

*3ro. Jefe de Planificación Administrativa y Contable - Melisa Escudero Advíncula*

- *Pregunta 1: Para Ud. ¿Cuál es el objetivo principal en evaluar los precios de transferencia?*

Los 3 entrevistados coincidieron que el objetivo principal es que las operaciones entre las empresas vinculadas se den a valor de mercado, además añadieron que estos precios a valor de mercado permiten tener mejor competitividad empresarial, por lo que no se puede tolerar fraude y la evasión de impuestos.

También hubo una acotación de la Jefatura de Contabilidad que los precios de transferencia deben formar parte de la planificación tributaria ya que están muy relacionadas, debido a la carga de transacciones que se tiene conjunto

- *Pregunta 2: Respecto a las diversas metodologías de valorización de precios de transferencias. ¿Qué efectos puede tener entre las empresas relacionadas o vinculadas?*

La coincidencia de los 3 entrevistados fue que estas metodologías pueden ser inexactas ya que se toman sobre una base de empresas en su mayoría extranjeras, donde la situación económica es distinta a las del país; además la Jefatura Administración y Finanzas también agregaron que las legislaciones corporativas y tributarios también puede existir diferencias sustanciales.

- *Pregunta 3: De acuerdo a su sugerencia, ¿Cuáles serían las metodologías de valoración de precios de transferencia que la Empresa Distribuidora Surati S.A.C. podría adoptar de acuerdo a las transacciones comerciales que realizan las empresas vinculadas o relacionadas?*

Las Jefaturas manifestaron que es apropiado el Método Directo de Precio Comparable ya que permite considerar el precio de bienes o servicios pactado entre partes independientes en operaciones comparables, es decir, cada miembro del grupo multinacional, unidad económica

es “independiente” y busca el mejor precio para la venta y compra en las transacciones internacionales que realizan entre ellos.

- *Pregunta 4: ¿Qué efectos positivos o negativos puede traer como consecuencia de la sobrevaluación y subvaluación de los precios de transferencia, entre las empresas relacionadas?*

Los entrevistados indicaron que los aspectos negativos es un uso desmedido y no controlado sobrevaluación y subvaluación de los precios de transferencia, y que perjudica a la planificación tributaria, haciendo mucho más difícil el trabajo contable y desorganizando otras áreas; y el único aspecto positivo es que se puede sincerar las operaciones a valor de mercado.

- *Pregunta 5: Para Ud. ¿Por qué es importante tener conocimiento de las normas legales -tributarias de la legislación peruana, así como legislación internacional, respecto a los precios de transferencia; y que efectos estos conocimientos pueden contribuir en una correcta aplicación para evitar sanciones o multas?*

Las Jefaturas dieron opiniones muy relacionadas, que en síntesis manifestaron que es importante las normas legales para poder evitar contingencias fiscales y financieras a las empresas, además la Jefatura de Planificación Administrativa y Contable añadió que también contribuye a que las operaciones de la organización sean reales y sustentables antes posibles fiscalizaciones tanto privadas como gubernamentales.

- *Pregunta 6: ¿Por qué es importante realizar un diagnóstico financiero y un diagnóstico legal tributario y que influencia tiene en la planificación tributaria?*

Para los Jefes de Administración y Finanzas y de Planificación Administrativa indicaron que realizar diagnósticos financieros y legal tributario permite saber en qué situación se encuentra la empresa y a partir de ahí tomar decisiones para la planificación tributaria; así



también el Jefe de Contabilidad complementó indicando que esto permite optimizar los recursos adecuadamente, así minimizar las contingencias al cierre de un ejercicio.

- *Pregunta 7: Para Ud. ¿Cuál es la diferencia del cumplimiento tributario y la exigibilidad tributaria y que relación tienen con la planificación tributaria?*

Las 3 Jefaturas coincidieron en que el Cumplimiento Tributario, es cuando el contribuyente informa en los tiempos establecidos y con datos veraces la situación tributaria de su organización; por consiguiente, la exigibilidad se da cuando no se ha cumplido con lo referido en el párrafo anterior, y ya la Administración (SUNAT) te exige el cumplimiento de la obligación.

- *Pregunta 8: ¿Cómo podría conceptualizar los objetivos empresariales, de acuerdo a los objetivos administrativos o de gestión, económico - financiero y tributarios; y si guardan relación entre ellos?*

Las Jefaturas de Planificación Administrativa - Contable y Administración y Finanzas definieron a los objetivos empresariales en que son complementarios, es decir deben generar sinergia, ya que todos generan acción y reacción entre sí; así mismo la Jefatura de Contabilidad manifestó que es un proceso sistemático que consiste en la frecuencia lógica de pasos que debe seguir los líderes de cada área para verificar y comprobar el cumplimiento y determinación de los objetivos empresariales.

- *Pregunta 9: Para Ud. ¿Considera que la Empresa Distribuidora Surati S.A.C. puede mejorar en la elección de una metodología de precios de transferencia lo cual ayudaría a tener una mejor planificación tributaria, lo cual permitiría a las empresas relacionadas a cumplir sus objetivos?*

Las 3 Jefaturas concuerdan que, la empresa Surati si puede mejorar en la elección de una metodología de precios de transferencia, lo cual debe estar previo a una evaluación de sus operaciones y las repercusiones que tendrían estas dentro de los resultados de la organización,

por lo que creen que en algunas oportunidades no se adoptó la metodología más idónea, pero fue debido a causas internas y externas del mercado.

- *Pregunta 10: Por último, ¿Qué opinión puede Ud. Indicar respecto a la influencia de los precios de transferencia hacia la planificación tributaria entre empresas relacionadas o vinculadas? ¿Considera también que hay una relación entre esos dos aspectos?*

Todos los entrevistados coincidieron que existe una influencia directa de los precios de transferencia en la planificación tributaria, por lo que argumentaron que; si bien estos precios suelen fijarse de manera que las empresas obtengan un margen de beneficio suficiente para realizar sus operaciones, obtener rentabilidad para los accionistas y al mismo tiempo ser competitivas en el mercado, toda transacciones involucran un tratamiento contable en la legislación peruana, por lo que se debe tener previsión de no incurrir en acciones fuera al rango de la ley nacional y tributaria.

Además, indicaron que acciones ilegales pueden perjudicar económicamente y financieramente a las empresas con sanciones y multas; por consiguiente, al existir una influencia entre ambos, también existe una relación entre ellos, por lo que se debe de tener decisiones responsables para la integridad empresarial.

#### **4.1.2. Análisis de Encuestas.**

Al haber aplicado la encuesta a la muestra de 25 trabajadores de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., se obtuvieron los siguientes resultados cuantitativos obtenidos del SPSS versión 25.

##### **4.1.2.1. Precios de Transferencia.**

- **Metodologías de valoración**

**Pregunta 1.** Es importante tener conocimientos de metodologías de valoración ya que influyen positivamente en la determinación de los precios de transferencia.

Tabla 1

## Conocimientos de metodologías de valoración

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	24,0	24,0	24,0
De acuerdo	14	56,0	56,0	80,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron

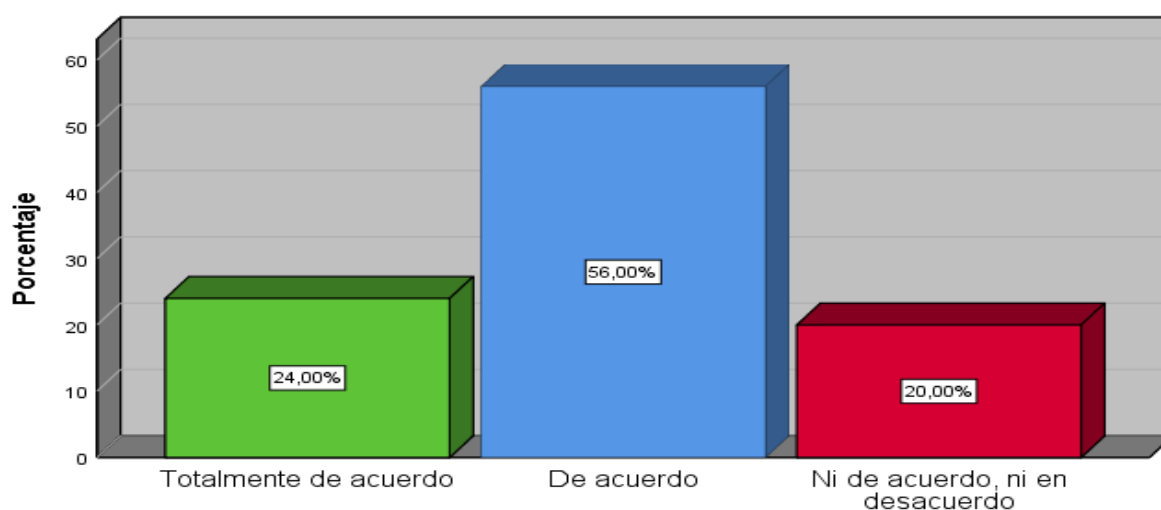


Figura 1. Conocimientos de metodologías de valoración

**Interpretación:** En el cuadro se muestra que el 24% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que es importante tener conocimientos de metodologías de valoración ya que influyen positivamente en poder determinar los precios de transferencia, así mismo existe también un 56% que está de acuerdo.

Sin embargo, hay un 20% que representa a 5 encuestados que no está de acuerdo o en desacuerdo, siendo un porcentaje no menor, por tanto, la posible falta de conocimiento de algunas de las 5 metodologías de valoración descritas en la presente tesis puede incurrir en cálculos perjudiciales en fijar los precios de transferencia.

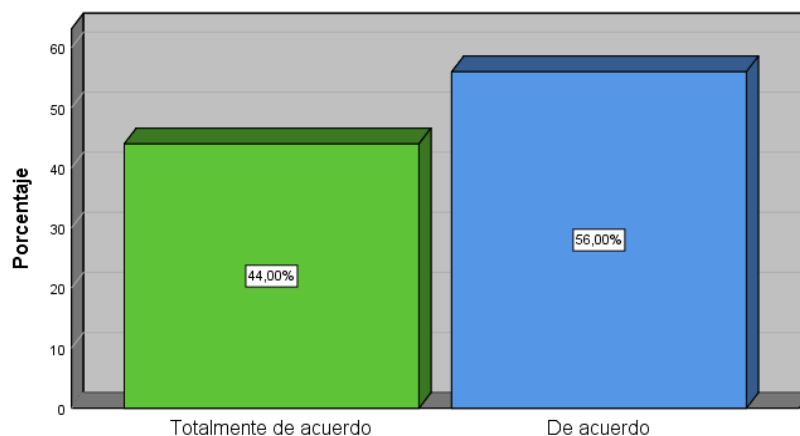
**Pregunta 2.** Las empresas vinculadas o relacionadas que tienen una relación económica directa o indirecta en la administración, control o capital accionario influyen en la determinación de los precios de transferencia.

*Tabla 2*

*La relación económica directa o indirecta de las empresas vinculadas*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	11	44,0	44,0	44,0
De acuerdo	14	56,0	56,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 2. La relación económica directa o indirecta de las empresas vinculadas*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 44% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que las empresas vinculadas o relacionadas tienen una relación económica directa o indirecta en la administración, control o capital accionario en la influencia de la determinación de los precios de transferencia, así mismo existe también hay un 56% que está de acuerdo.

Por tanto, podemos decir, que en el caso de la Empresa Surati con las empresas Vinculadas Distribuidora Domkri y Distribuidora Pademar, hay existencia de una relación económica directa o indirecta de influencia en la determinación de precio de transferencia, por lo que se da acuerdos económicos en la generación de utilidades.

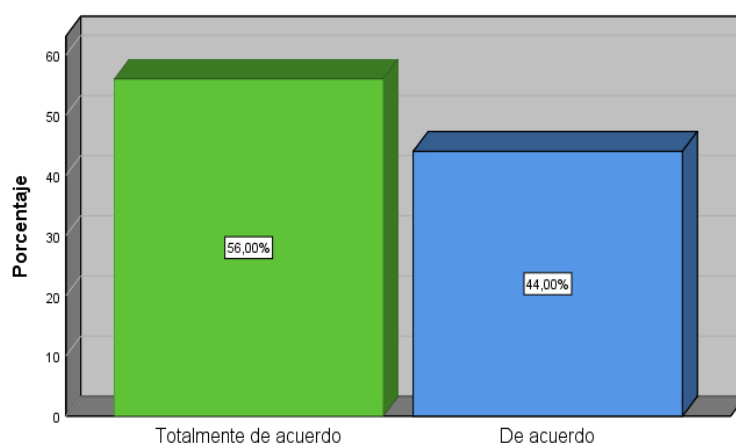
**Pregunta 3.** Las diversas transacciones comerciales evaluadas en la determinación de los precios de transferencia que realiza la empresa pueden ser financieras, prestación de servicios, bienes tangibles o bienes intangibles.

*Tabla 3*

*Las diversas transacciones comerciales de los precios de transferencia*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	14	56,0	56,0	56,0
De acuerdo	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 3. Las diversas transacciones comerciales de los precios de transferencia*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 56% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que las diversas transacciones comerciales evaluadas en determinar los precios de transferencia que realiza la empresa Distribuidora Surati S.A.C., pueden ser financieras, prestación de servicios, bienes tangibles o bienes intangibles, así mismo existe también un 44% que está de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que la Empresa Surati realiza transacciones comerciales con Distribuidora Domkri en lo que se refiere a bienes tangibles y financieros, así mismo con la Distribuidora Pademar.

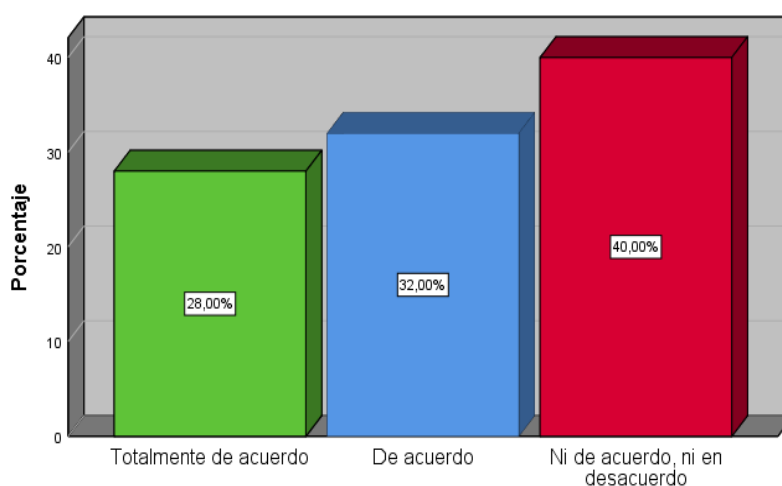
**Pregunta 4.** La empresa aplica un correcto método de valoración de precios de transferencia de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas.

*Tabla 4*

*Método de valoración de precios de transferencia*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	7	28,0	28,0	28,0
De acuerdo	8	32,0	32,0	60,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	10	40,0	40,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 4. Método de valoración de precios de transferencia*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 28% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la empresa aplica un correcto método de valoración, con respecto al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas, así mismo existe también un 32% que está de acuerdo.

Sin embargo, hay un 40% que representa a 10 encuestados que no está de acuerdo o en desacuerdo, siendo un porcentaje bastante alto; por tanto, el posible error en aplicar un método idóneo en la fijación de precio de transferencia, puede ocurrir un alto monto de pago de tributos, baja utilidad, con consecuencias económicas desfavorables.

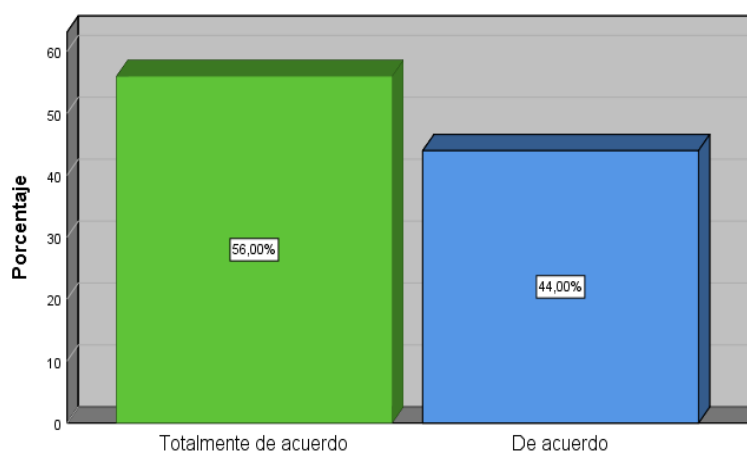
**Pregunta 5.** Tiene conocimiento que la sobrevaluación en los precios de transferencia influye en los resultados operativos entre las empresas relacionadas o vinculadas.

*Tabla 5*

*Conocimiento de sobrevaluación entre empresas relacionadas o vinculadas*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	14	56,0	56,0	56,0
De acuerdo	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 5. Conocimiento de sobrevaluación entre empresas relacionadas o vinculadas*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 56% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo con que la sobrevaluación en los precios de transferencia influye en los resultados operativos entre las empresas relacionadas o vinculadas, así mismo existe también un 44% que están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en la esta pregunta, que la Empresa Surati tiene conocimiento que, si realiza una sobrevaluación de los precios de transferencia en los bienes tangibles con las empresas relacionadas Distribuidora Domkri y Distribuidora Pademar, repercute en sus resultados operativos, por lo que puede incurrir en problemas financieros y tributarios.

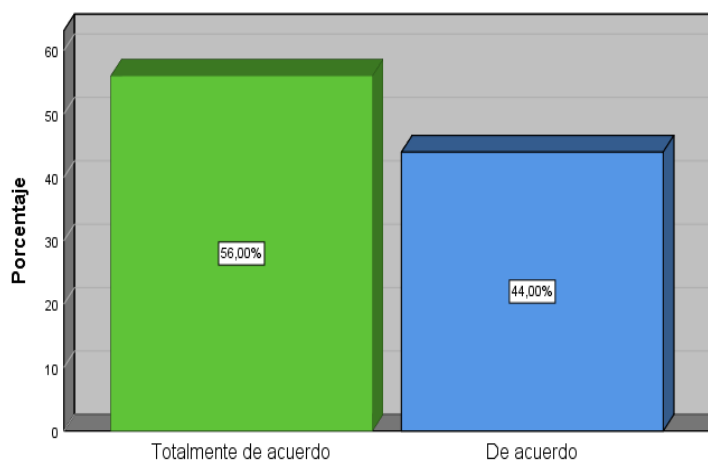
**Pregunta 6.** Tiene conocimiento que la subvaluación en los métodos de precios de transferencia afecta los objetivos financieros y tributarios de las empresas vinculadas o relacionadas.

*Tabla 6*

*Conocimiento de subvaluación entre empresas vinculadas o relacionadas*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	14	56,0	56,0	56,0
De acuerdo	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 6. Conocimiento de subvaluación entre empresas vinculadas o relacionadas*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 56% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo con que la subvaluación en los métodos de precios de transferencia afecta los objetivos financieros y tributarios de las empresas vinculadas o relacionadas, así mismo, existe también un 44% que están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, que la Empresa Surati tiene conocimiento que, si realiza una subvaluación de los precios de transferencia en los bienes tangibles con las empresas relacionadas Distribuidora Domkri y Distribuidora Pademar, repercute en sus objetivos financieros, ya que bajaría la utilidad estimada y el cumplimiento de la carga tributaria puede afectarse.



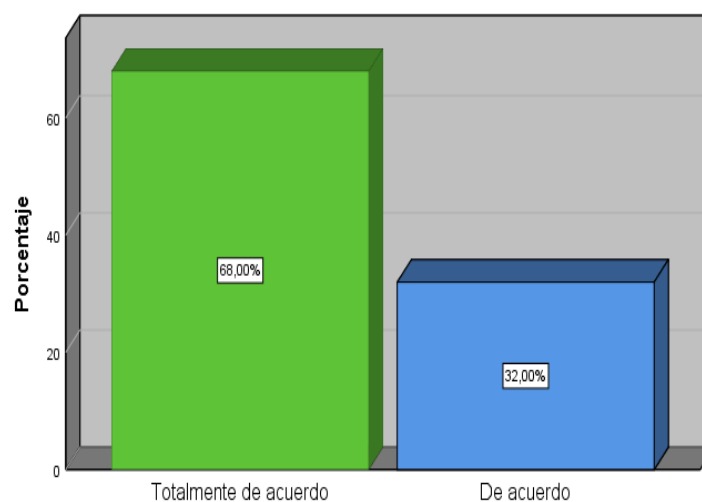
**Pregunta 7.** Se debe tener sólidos conocimientos de las normas legales y tributarias peruanas, así como legislación internacional para una correcta aplicación en la determinación de los precios de transferencia.

*Tabla 7*

*Conocimiento de normas legales y tributarias de precios de transferencia*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	17	68,0	68,0	68,0
De acuerdo	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 7. Conocimiento de normas legales y tributarias de precios de transferencia*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 68% de los encuestados están totalmente de acuerdo que tener sólidos conocimientos de las normas legales y tributarias peruanas, así como legislación internacional para una correcta aplicación en la determinación de los precios de transferencia; así mismo, existe también un 32% que están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, que la Empresa Surati conoce la importancia de tener sólidos conocimientos de materia legal, tributaria y de legislación internacional, le permite una correcta aplicación de los precios de transferencia; teniendo mayor asertividad cuando realiza transacciones comerciales con las empresas relacionadas en la fijación de precios señalados.

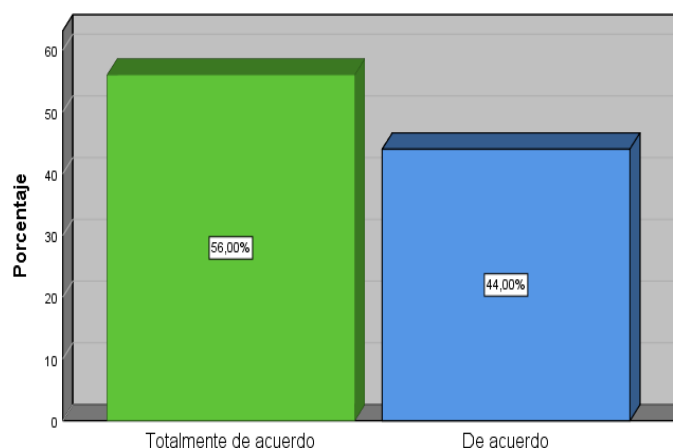
**Pregunta 8.** La incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias peruanas relacionados a los precios de transferencia puede ocurrir sanciones económicas y legales en perjuicio de las empresas vinculadas o relacionadas.

*Tabla 8*

*Incorrecta aplicación de normales legales y tributarias de P. de Transferencia*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	14	56,0	56,0	56,0
De acuerdo	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 8. Incorrecta aplicación de normales legales y tributarias de P. de Transferencia*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 56% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que la incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias peruanas relacionados a los precios de transferencia puede ocurrir sanciones económicas y legales en perjuicio de las empresas vinculadas o relacionadas; así mismo, existe también un 44% que están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, la empresa tiene conocimiento que pueden multarlos y tener problemas de investigaciones legales tributarias, por parte de las entidades regulatorias con sanciones que pueden perjudicarle económicamente en una incorrecta aplicación de precios de transferencia.

#### 4.2.2.2. Planificación tributaria

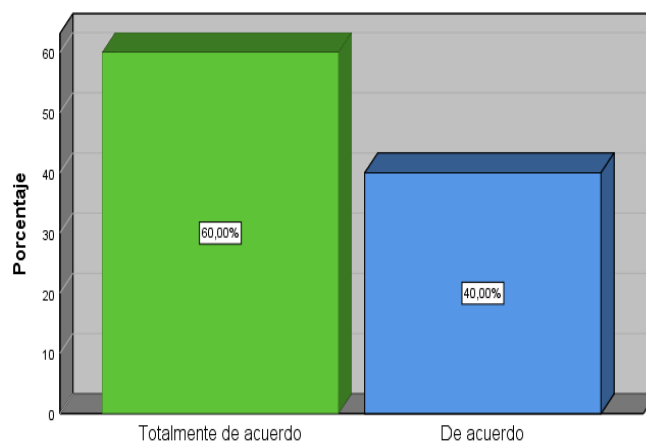
**Pregunta 9.** La correcta aplicación de un diagnóstico financiero influye en la planificación tributaria, a fin de reducir costos y gastos a la empresa.

*Tabla 9*

*Aplicación del diagnóstico financiero en la planificación tributaria*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	60,0	60,0	60,0
De acuerdo	10	40,0	40,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 9. Aplicación del diagnóstico financiero en la planificación tributaria*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 60% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que una correcta aplicación de un diagnóstico financiero influye en la planificación tributaria, a fin de reducir costos y gastos a la empresa; así mismo un 40% de los encuestados también están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, que la Empresa Surati tiene conocimiento de la importancia de realizar un diagnóstico financiero en el análisis a nivel de endeudamiento, liquidez, rentabilidad y punto de equilibrio financiero de la empresa, lo cual afirman la existencia de una influencia en la planificación financiera, lo cual que se traduce en una reducción de costos y gastos.

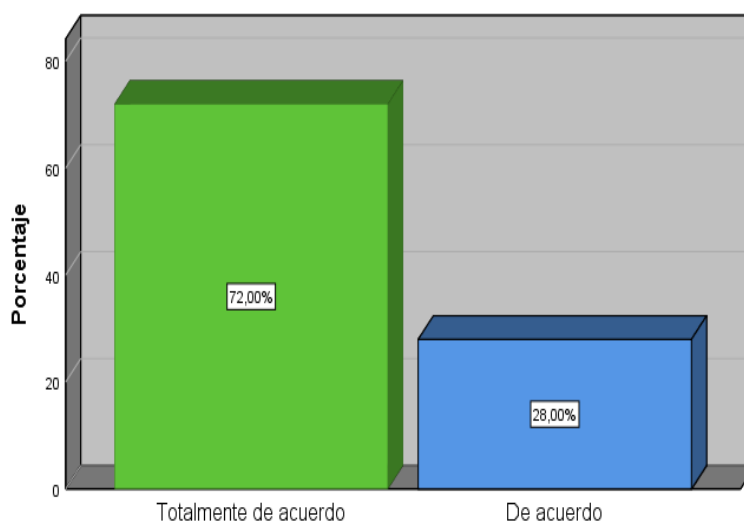
**Pregunta 10.** Realizar un correcto diagnóstico en materia legal tributaria influye positivamente en la planificación tributaria de la empresa a fin de lograr un ahorro impositivo.

*Tabla 10*

*Aplicación del diagnóstico legal tributario en la planificación tributaria*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	18	72,0	72,0	72,0
De acuerdo	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 10. Aplicación del diagnóstico legal tributario en la planificación tributaria*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 72% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo con que realizar un correcto diagnóstico en materia legal tributaria influye positivamente en la planificación tributaria de la empresa a fin de lograr un ahorro impositivo; así mismo un 28% también están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, que la Empresa Surati tiene conocimiento de la importancia de realizar un diagnóstico legal tributaria, lo cual permite conocer el grado de cumplimiento fiscal, revisión y evaluación de impuestos en la planificación, lo cual se traduce en un ahorro impositivo.

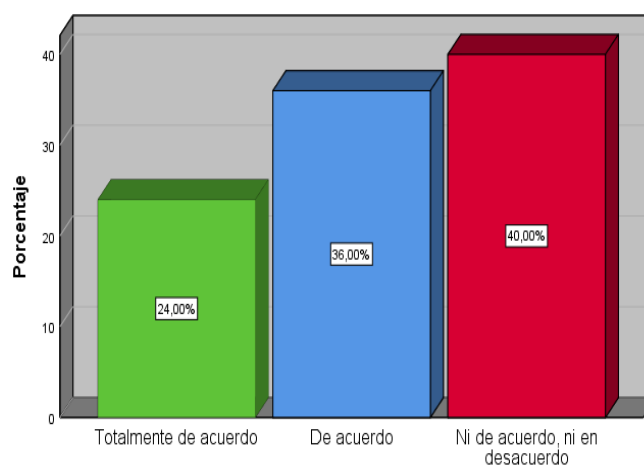
**Pregunta 11.** Dentro de los objetivos de la planificación tributaria de la empresa es el cumplimiento oportuno de la presentación y los pagos correspondientes a la obligación tributaria.

*Tabla 11*

*Cumplimiento oportuno de presentación y pagos de la obligación tributaria*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	24,0	24,0	24,0
De acuerdo	9	36,0	36,0	60,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	10	40,0	40,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 11. Cumplimiento oportuno de presentación y pagos de la obligación tributaria.*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 24% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que dentro de los objetivos de la planificación tributaria de la empresa es el cumplimiento oportuno de la presentación y declaración correspondiente a la obligación tributaria; así mismo un 36% también está de acuerdo.

Sin embargo, hay un 40% que representa a 10 encuestados que no está de acuerdo o en desacuerdo, siendo un porcentaje bastante alto, por lo que existe en la empresa un probable retraso en la oportuna presentación y declaración de las obligaciones tributarias, que tiene como consecuencia que no se cumpla los objetivos de la planificación tributaria.

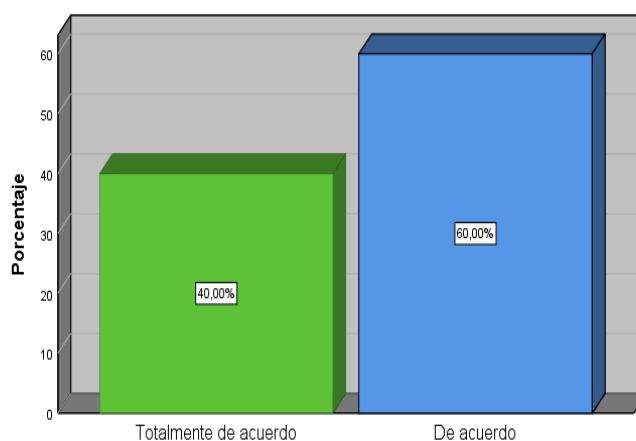
**Pregunta 12.** La empresa cumple con la exigibilidad del pago de tributos ante el ente recaudador y fiscalizador (Sunat) de acuerdo a las fechas establecidas y que están comprendidas en la planificación tributaria.

*Tabla 12*

*Cumplimiento de la exigibilidad de pago tributario*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	10	40,0	40,0	40,0
De acuerdo	15	60,0	60,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 12: Cumplimiento de la exigibilidad de pago tributario*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 40% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la empresa cumple con la exigibilidad del pago de tributos ante el ente recaudador y fiscalizador (Sunat) de acuerdo a las fechas comprendidas en la planificación tributaria; así mismo existe también un 60% que están de acuerdo.

Por tanto, podemos afirmar que los altos porcentajes obtenidos en esta pregunta, que la Empresa Distribuidora Surati cumple con la exigibilidad de los pagos tributarios ante el ente recaudador y fiscalizador; aunque como veíamos en la pregunta anterior, existe deficiencias en la presentación y declaración en forma oportuna, por lo que a pesar que se cumpla lo exigible, los costos tributarios pueden aumentarse, lo cual no estarían dentro de la planificación tributaria y afectaría financieramente a la empresa.

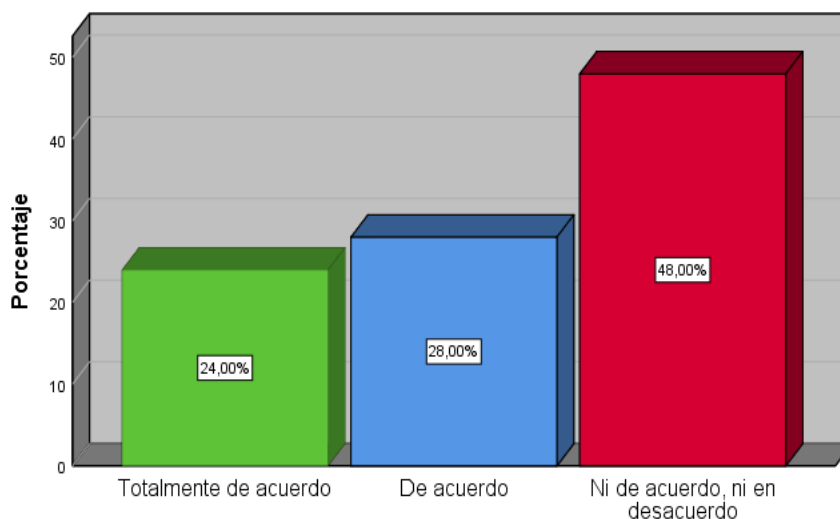
**Pregunta 13.** Me siento partícipe de la planificación tributaria de la empresa en lograr los objetivos administrativos o de gestión, en relación al trabajo día a día del control y registro de tributos.

*Tabla 13*

*La planificación tributaria en el logro de los objetivos administrativos o gestión*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	24,0	24,0	24,0
De acuerdo	7	28,0	28,0	52,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	12	48,0	48,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 13. La planificación tributaria en el logro de los objetivos administrativos o gestión*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 24% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que se sienten partícipes de la planificación tributaria de la empresa en lograr los objetivos administrativos o de gestión, en relación al trabajo día a día del control y registro de tributos asimismo el 28% están de acuerdo. Sin embargo, hay un 48% que representa a 12 encuestados que no está de acuerdo o en desacuerdo, siendo un porcentaje bastante alto; por tanto, se puede afirmar que existe un gran número de trabajadores que no se sienten partícipes en planificación tributaria que realiza la empresa, por tanto, solo son receptivos de las decisiones de jefaturas, lo que dificulta lograr los objetivos de gestión.

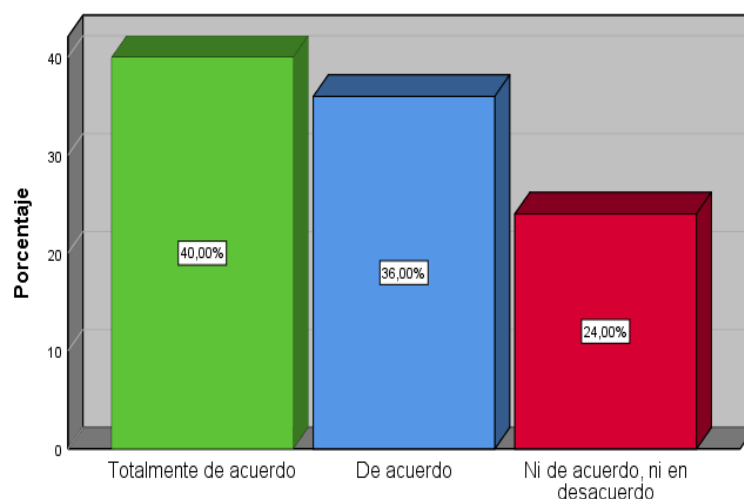
**Pregunta 14.** La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos económico-financiero en cuanto al ahorro fiscal y beneficios tributarios que la legislación peruana permita.

*Tabla 14*

*La planificación tributaria en el logro de los objetivos económico-financiero*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	10	40,0	40,0	40,0
De acuerdo	9	36,0	36,0	76,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	6	24,0	24,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 14. La planificación tributaria en el logro de los objetivos económico-financiero*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 40% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que la planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos económico-financiero en cuanto al ahorro fiscal y beneficios tributarios que la legislación peruana permita, así mismo el 36% también están de acuerdo.

Sin embargo, hay un 24% que representa a 6 encuestados que no está de acuerdo o en desacuerdo, siendo un porcentaje que muestra las posibles deficiencias en alcanzar sus objetivos económicos-financieros debido a un bajo ahorro fiscal y no aproveche los beneficios tributarios que la SUNAT puede otorgar a buenos contribuyentes.



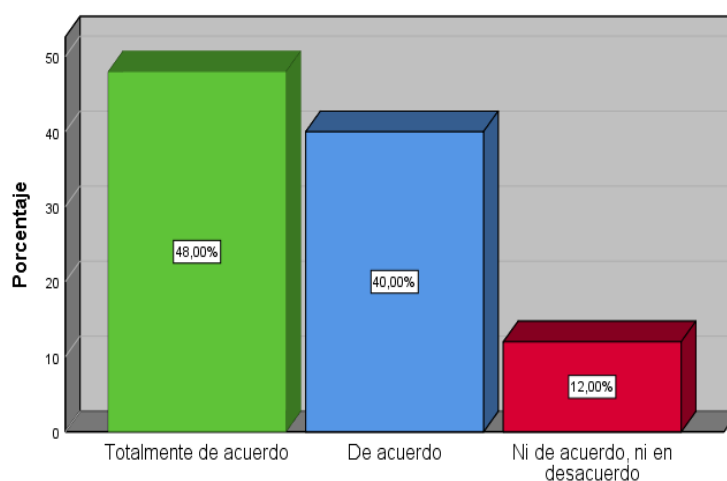
**Pregunta 15.** La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos tributarios en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, para evitar las sanciones y multas.

*Tabla 15*

*La planificación tributaria en el logro de los objetivos tributarios*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	12	48,0	48,0	48,0
De acuerdo	10	40,0	40,0	88,0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	12,0	12,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

*Nota: Tomado como resultado del SPSS Versión 25 – todos los encuestados respondieron*



*Figura 15. La planificación tributaria en el logro de los objetivos tributarios*

**Comentario:** En el cuadro se muestra que el 48% de los encuestados están totalmente de acuerdo con que la planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos tributarios en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, a fin de evitar sanciones y multas; asimismo un 40% están de acuerdo.

Sin embargo, hay un 12% de encuestados que no están de acuerdo o en desacuerdo; por tanto, aun siendo un porcentaje menor, debe ser observado a una posible existencia de una inapropiada planificación tributaria que puede afectar los objetivos tributarios en cuanto a su cumplimiento de pago, y puede suscitar sanciones y multas innecesarias.

### **4.1.3. Análisis estadístico.**

El análisis estadístico de las encuestas contemplará el uso del coeficiente Alfa de Cronbach (validación de consistencia de la información), también se utilizará el test de Chi Cuadrado que nos permitirá la validación de las hipótesis y demostrar la no independencia entre las variables, es decir comprobar que existe una influencia de una variable a otra; y por último se utilizará el Coeficiente de Correlación de Spearman, para hallar el grado de intensidad de relación las variables.

#### ***4.1.3.1. Alfa de Cronbach.***

El coeficiente alfa de Cronbach es una medida de validación de la consistencia interna de un instrumento. Para ello, se asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y se determina el grado en que los ítems de una escala se correlacionan entre ellos.

La consistencia interna será aceptable si el valor de alfa de Cronbach se encuentra entre 0,7 y 0,9. Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa de Cronbach a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados.

Como criterio general, Frías (2020) en su publicación “Apuntes De Consistencia Interna De Las Puntuaciones De Un Instrumento De Medida (Universidad de Valencia)” cita a George y Mallery (2003) en la evaluación de los coeficientes de alfa de Cronbach (p. 7).

Coeficiente alfa  $>.9$  a  $.95$  es excelente

Coeficiente alfa  $>.8$  es bueno

Coeficiente alfa  $>.7$  es aceptable

Coeficiente alfa  $>.6$  es cuestionable

Coeficiente alfa  $>.5$  es pobre y Coeficiente alfa  $<.5$  es inaceptable

## Resultados obtenidos

- *Evaluación del Instrumento*: de acuerdo al SPSS la confiabilidad del instrumento utilizado es categorizado como “excelente”.

*Tabla 16*

### *Confiabilidad del instrumento*

Alfa de Cronbach	N de elementos
<b>,979</b>	<b>15</b>

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

- *Evaluación del constructo “Precios de Transferencia”*: de acuerdo al SPSS la confiabilidad del instrumento utilizado es categorizado como “excelente”.

*Tabla 17*

### *Confiabilidad del constructo “Precios de Transferencia”*

Alfa de Cronbach	N de elementos
<b>,964</b>	<b>8</b>

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

- *Evaluación del constructo “Planificación Tributaria”*: de acuerdo al SPSS la confiabilidad del instrumento utilizado es categorizado como “excelente”.

*Tabla 18*

### *Confiabilidad del constructo “Planificación Tributaria”*

Alfa de Cronbach	N de elementos
<b>,953</b>	<b>7</b>

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

#### 4.1.3.2. Chi cuadrado.

La prueba de Chi Cuadrado ( $X^2$ ), parte de la hipótesis que las variables que estamos relacionando son independientes, es decir, no existe ninguna relación entre ellas. Para comprobar dicha hipótesis se compara el nivel de significación (alfa-teórico) y el valor de significación asintótica bilateral (p-valor). Para un el p-valor mayor o igual que el alfa (0,05), se acepta la hipótesis, es decir que las variables son independientes, en caso contrario se rechaza la hipótesis y se concluye que existe evidencia muestral para afirmar que las variables no son independientes. (Rodríguez, 2004, pág. 15).

Por lo antes mencionado teóricamente, la prueba de Chi Cuadrado permitirá analizar 2 escenarios de resultados. El primer escenario es que con un (p-valor) menor a 0.05 se aceptaría positivamente la hipótesis general y las hipótesis específicas, por tanto, se demostraría la influencia de los precios de transferencia en la planificación tributaria en La Empresa; sin embargo, si el (p-valor) es mayor o igual 0.05 se aceptaría la hipótesis nula por lo que no habría influencia entre las variables, no abriendo ninguna relación entre los precios de transferencia y la planificación tributaria.

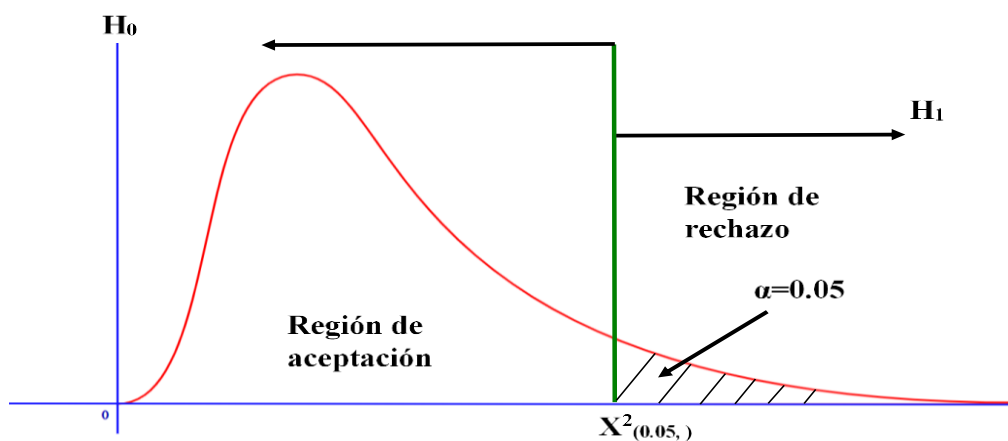


Figura 16. Curva Chi Cuadrado y criterios de decisión

Fuente: Rodríguez 2004.

## Resultados obtenidos

- **Hipótesis General**

Ho: Los precios de transferencia NO influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

H1: Los precios de transferencia SI influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el SPSS entre las variables Precio de Transferencia y la variable Planificación Tributaria, podemos observar que el valor “p” de 0.001 es menor que el nivel de confianza de 0.05, por tanto, se rechaza la hipótesis nula, y podemos afirmar que los precios de transferencia si influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

*Tabla 19*

*Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis General*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,177 <sup>a</sup>	2	,001
Razón de verosimilitud	19,020	2	,000
Asociación lineal por lineal	13,046	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

- **Hipótesis Específica: Metodologías de Valoración**

Ho: Las metodologías de valoración de precio de transferencia NO influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

H1: Las metodologías de valoración de precio de transferencia SI influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el SPSS entre las variables Metodologías de Valoración y la variable Planificación Tributaria, podemos observar que el valor “p” de 0.000 es menor que el nivel de confianza de 0.05, por tanto, se rechaza la hipótesis nula, y podemos afirmar que las metodologías de valoración si influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

*Tabla 20*

*Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Metodologías de Valoración*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,280 <sup>a</sup>	2	,000
Razón de verosimilitud	27,412	2	,000
Asociación lineal por lineal	16,899	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

- **Hipótesis Específica: Técnicas de Evaluación**

Ho: Las técnicas de evaluación de precio de transferencia NO influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

H1: Las técnicas de evaluación de precio de transferencia influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el SPSS entre las variables Técnicas de Evaluación y la variable Planificación Tributaria, podemos observar que el valor “p” de 0.001 es menor que el nivel de confianza de 0.05, por tanto, podemos afirmar que se rechaza la hipótesis nula, es decir, las técnicas de evaluación influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

*Tabla 21*

*Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Técnicas de Evaluación*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,177 <sup>a</sup>	2	,001
Razón de verosimilitud	19,020	2	,000
Asociación lineal por lineal	13,046	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*

- **Hipótesis Específica: Normas Legales y Tributarias**

Ho: Las normas legales y tributarias de precios de transferencias NO influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

H1: Las normas legales y tributarias de precios SI influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el SPSS entre las variables Normas Legales y Tributarias y la variable Planificación Tributaria, podemos observar que el valor “p” de 0.003 es menor que el nivel de confianza de 0.05, por tanto, podemos afirmar que se rechaza la hipótesis nula, es decir, las normas legales y tributarias si influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati.

*Tabla 22*

*Prueba de Chi Cuadrado de la Hipótesis Específica: Normas Legales y Tributarias*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,596 <sup>a</sup>	2	,003
Razón de verosimilitud	15,043	2	,001
Asociación lineal por lineal	10,973	1	,001
N de casos válidos	25		

*Nota: Resultado obtenido mediante el sistema SPSS Versión 25*



#### 4.1.3.3. Coeficiente de Correlación de Spearman

El coeficiente de correlación de Spearman es una prueba no paramétrica que indica el grado de relación entre dos variables de tipo ordinal. Los valores del coeficiente de correlación de Spearman varían entre - 1 y +1, siendo 0 el valor que indica no correlación, y los signos indican correlación directa e inversa. (Sampieri 2014, p. 323).

Para la interpretación de los valores obtenidos se muestra a continuación.

*Tabla 23*

*Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman*

<b>RANGO</b>	<b>RELACIÓN</b>
<b>-0.91 a -1.00</b>	Correlación negativa perfecta.
<b>-0.76 a -0.90</b>	Correlación negativa muy fuerte.
<b>-0.51 a -0,75</b>	Correlación negativa considerable.
<b>-0.11 a -0.50</b>	Correlación negativa media.
<b>-0.01 a -0.10</b>	Correlación negativa débil.
<b>0</b>	No existe correlación.
<b>+0.01 a +0.10</b>	Correlación positiva débil.
<b>+0.11 a +0.50</b>	Correlación positiva media.
<b>+0.51 a +0.75</b>	Correlación positiva considerable.
<b>+0.76 a +0.90</b>	Correlación positiva muy fuerte.
<b>+0.91 a+1.00</b>	Correlación positiva perfecta.

Nota: Elaboración Propia

- **Prueba de Coeficiente De Correlación De Spearman en Distribuidora Surati S.A.C.**

Como se puede observar en la tabla 24; los coeficientes de correlación de Spearman entre las variables (ítems) varían de 0,608 a 1, es decir existe una relación directa (positiva) entre las variables precio de transferencia y planificación tributaria, y que estas variaciones (0,608 a 1) se pueden interpretar como una correlación positiva considerable, muy fuerte y perfecta.

Tabla 24 Coeficientes de correlación de Spearman

		precios de transferencia	planificación tributaria	metodologías de valoración	técnicas de evaluación	normas legales y tributarias	
rho de spearman	precios de	coeficiente de correlación	1,000	,750**	,786**	1,000**	,774**
	transferencia	sig. (bilateral)	.	,000	,000	.	,000
	a	n	25	25	25	25	25
	planificación	coeficiente de correlación	,750**	1,000	,880**	,750**	,661**
	tributaria	sig. (bilateral)	,000	.	,000	,000	,000
		n	25	25	25	25	25
	metodología	coeficiente de correlación	,786**	,880**	1,000	,786**	,608**
	s de	sig. (bilateral)	,000	,000	.	,000	,001
	valoración	n	25	25	25	25	25
	técnicas de	coeficiente de correlación	1,000**	,750**	,786**	1,000	,774**
	evaluación	sig. (bilateral)	.	,000	,000	.	,000
		n	25	25	25	25	25
	normas	coeficiente de correlación	,774**	,661**	,608**	,774**	1,000
	legales y	sig. (bilateral)	,000	,000	,001	,000	.
	tributarias	n	25	25	25	25	25

\*\* la correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Resultados de análisis de variables y dimensiones en el SPSS Versión 25

#### 4.2. Discusión de Resultados.

De acuerdo a la aplicación de instrumentos de medición cuantitativa (encuestas) y cualitativa (entrevistas en profundidad), donde mediante el uso de los estadísticos como el Alfa de Cronbach, Chi Cuadrado y Correlación de Spearman, quedó demostrado la hipótesis general, confirmando que Los precios de transferencia influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.

En contraste con los antecedentes nacionales e internacionales, se puede analizar que, a la existencia de empresas vinculadas con participación directa o indirecta en la gestión, el control o el capital de otra empresa, repercute también en la decisión de los precios de transferencia, tal como ha sucedido en la empresa Distribuidora Surati S.A.C.; y esto tiene relación con el aspecto tributario como señala Márquez y Rojas (2018) que al realizar malas prácticas en la determinación de los precios de transferencia, tiene como consecuencias el pago de reparos tributarios y sanciones financieras; por tanto esto puede perjudicar a La Empresa a estar bajo riesgos tributarios por no cumplir en forma oportuna sus pagos.

Así mismo la empresa Distribuidora Surati S.A.C. ha tenido una semejanza a la investigación de Catacora (2016), donde manifiesta que al realizar en forma incorrecta los precios de transferencias, a través de las operaciones comerciales realizadas entre sus compañías asociadas, debido por desconocimiento y/o falta de experiencia del área contable, ocasiona desaciertos en el pacto de los precios realizados entre éstos, obteniendo como resultado que se pague más tributos del Impuesto a la Renta; todo esto sumado a que en la empresa Distribuidora Surati S.A.C. estas consecuencias ha ocasionado la poca utilidad ganada, siendo afectada seriamente económicamente y financieramente la empresa.

De acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior se puede complementar con lo que indica Chávez y Chávez (2016) y que la empresa Distribuidora Surati S.A.C. deberá mejorar,

y es que al realizar un planeamiento tributario influye esta de manera provechosa y sobre todo ayuda a prevenir posteriores imprevistos (tributarios), además se puede detectar eventos de omisión y vulneración tributarias, así se podría prevenir altos pagos de multas e intereses, en los cuales la empresa Distribuidora Surati S.A.C. ha venido incurriendo gradualmente.

Las limitaciones de la presente tesis estuvieron relacionadas en obtener el registro de transacciones de operaciones comerciales entre empresas vinculadas – *intercompany*, así poder visualizar los precios de transferencia y analizar si los métodos fueron idóneos o no, sin embargo es entendible que dicha información es de carácter reservado; sin embargo si se tuvo acceso a documentación muy importante como fue los Estudios Técnicos de Precio de Transferencia que realizaron a la empresa Distribuidora Surati S.A.C. además de Estados Financieros; así también a pesar de lo complejo de realizar las encuestas debido a los tiempos que el personal trabaja en la empresa, sumado a las entrevistas a los altos funcionarios de acuerdo, se pudo recopilar toda la información necesaria para la viabilidad de la presente investigación.

Aspectos a mejorar en La Empresa es que como señala Vergara (2016), se pueda realizar una planificación tributaria que sirva como instrumento por parte de los gestores (jefes de la empresa) para buscar alternativas legales tributarias que se traduzcan en ahorro impositivo, que la empresa actualmente carece, así como baja rentabilidad financiera fiscal, por tal motivo se debe realizar juntas en las jefaturas involucradas para realizar conjuntamente la planificación de la empresa, así evitar como señala Saavedra (2013), en que el elemento impositivo (pagos exigibles tributarios) si bien es ineludible, esto no puede colisionar y se traduzca en que las operaciones de La Empresa se vuelvan inviables , siendo así muy perjudicadas.

En esa misma línea en la realización idónea de la planificación tributaria de La Empresa, se debe considerar a lo que señala Vidal (2005) con relación al diagnóstico, que es un proceso de

ver dos situaciones, es decir la presente en donde La Empresa conoce la realidad que afronta producto a una indagación de su propio funcionamiento y la segunda referida a la pauta o modelo creado que la empresa va a seguir; por tanto, el análisis resultante es un diagnóstico de situación, en donde le permita como señala Pacherras y Castillo (2016), acerca de la obligación tributaria, La Empresa como deudor tributario tenga la capacidad de pago de sus obligaciones que son exigibles, de acuerdo a sus prestaciones tributarias.

Asimismo, habiendo ampliado conocimientos acerca de los precios de transferencia y la planificación tributaria, es importante decir que tiene como fin el logro de los objetivos empresariales tal como señala Argudo (2017), La Empresa tiene como meta de negocio su cumplimiento, se pueda definir planes y acciones, que sirva de ayuda para nuevos negocios y beneficios en común, teniendo en consideración que estos objetivos se pueden clasificar en Objetivos Administrativos o de Gestión que se enfoca al recurso humano en el control del origen de los tributos ya que existe una participación activa en el proceso; también Objetivos Económico Financiero en donde la Empresa debe lograr ahorros impositivos, diferir pagos y maximizar rentas, por último, los Objetivos Tributarios referidos a evitar cargas como sanciones o multas, y lograr pagos oportunos.

Por último, los aportes de la tesis en términos generales son de servir como base de referencia en el incremento de investigaciones nacionales acerca de la influencia de los precios de transferencia en la planificación tributaria de las empresas; ya que son muy escasas este tipo de investigaciones; así se pueda replicar en diferentes sectores económicos como la industria, la pesca, la minería, comercio, etc.; además que las empresas valoren y realicen capacitaciones de estos temas, siendo esto muy importante, ya que favorece en la toma de decisiones e involucra al personal, a fin de cumplir sus objetivos empresariales.

## Conclusiones

Que, mediante el estadístico Alfa de *Cronbach* se validó la consistencia interna del instrumento de La Encuesta aplicada en La Empresa, teniendo como resultado un valor de 0,979 del cual se categoriza como “Excelente”, por tanto, se puede afirmar que La Encuesta acerca del Precio de Transferencia y la influencia a la Planificación Tributaria es confiable.

Que, mediante el estadístico *Chi Cuadrado* se validó las hipótesis de la investigación, de los cuales se tuvo los siguientes resultados: La Hipótesis General tiene como Significación asintótica 0,001, por tanto, se puede afirmar que Los precios de transferencia SI influyen significativamente en la planificación tributaria en La Empresa.

Asimismo, la Hipótesis Específica de Metodologías de Valoración, tuvo como Significación asintótica 0,000, por tanto, se puede afirmar que Las metodologías de Valoración de precio de transferencia SI influyen significativamente en la planificación tributaria de La Empresa; por último, la Hipótesis Específica de Normas Legales y Tributarias, tuvo como Significación asintótica 0,001 por tanto, se puede afirmar que Las normas legales y tributarias de precios SI influyen significativamente en la planificación tributaria de La Empresa.

Que, mediante el estadístico *Coefficiente de Correlación de Sperman* se validó la relación e influencia de las variables Precios de Transferencia y Planificación Tributaria, teniendo como resultado una variación de 0,608 a 1 el cual se interpreta como una correlación positiva considerable, muy fuerte y perfecta de las variables que se investigó en la presente tesis. Por último, en la aplicación de entrevistas a los altos directivos decisores de los temas tratados concluyeron que La Empresa tiene deficiencias en estos temas, pero que, sin embargo, finalizada la encuesta comentaron que están en proceso de reuniones, a fin de mejorar que los procesos y procedimientos de los precios de transferencia y planificación tributaria mejoren.

Se concluye, en cuanto al objetivo general de la tesis, que, se puede afirmar la Influencia Significativa de los Precios de Transferencia en la Planificación Tributaria de La Empresa, y tal como afirma Vergara (2016), la Planificación Tributaria le puede servir de instrumento en buscar alternativas legales tributarias para un ahorro impositivo que La Empresa actualmente no la tiene, y que debe de continuar con sus operaciones como afirma Saavedra (2013).

Asimismo, se concluye los objetivos específicos, por ejemplo, que las Metodologías de Valoración de precio de transferencia si influyen significativamente en la planificación tributaria de La Empresa, y tal como indica Vidal (2005) un diagnóstico le permitirá analizar su situación actual y servir de guía o pauta en la creación de un modelo; y cumpla sus obligaciones tributarias exigibles como señala Pacherres y Castillo (2016); por tanto es importante involucrar a los trabajadores y hacerlos partícipes, ya que de acuerdo a los resultados, no sienten que sean parte de la Planificación Tributaria de La Empresa.

Por consiguiente, las técnicas de evaluación de precio de transferencia si influyen significativamente en la planificación tributaria de La Empresa, asimismo los trabajadores tienen conocimiento de la sobrevaluación o subvaluación de precios de transferencia, que tienen consecuencias negativas en sus resultados operativos, su utilidad estimada y el cumplimiento de la carga tributaria, afectando así a su planificación tributaria.

Finalmente, se concluye que Las Normas Legales y Tributarias de Precios de Transferencias si influyen en la planificación tributaria de La Empresa, por tanto, es importante que tenga un amplio conocimiento de normas nacionales e internacionales, que le permita tomar decisiones idóneas en la fijación de precios de transferencia en las transacciones con sus empresas relacionadas, así se llegue a concretizar los objetivos empresariales Argudo (2017).

## Recomendaciones

Se recomienda tomar importancia en escoger metodologías de valorización idóneas de fijación de Precios de Transferencia dependiendo al tipo de transacciones que realice con las empresas vinculadas, lo cual ayude en la Planificación Tributaria y corresponda a un ahorro impositivo a beneficio de la empresa, mas no en cargas tributarias que le perjudiquen financieramente.

Realizar capacitaciones al personal en materia de Precios de Transferencia y Planificación Tributaria, así se va a poder determinar mejores decisiones en los criterios de tributación que ayude a la empresa a tener un mejor u óptimo funcionamiento de sus operaciones en el mercado donde se desarrollan.

Mejorar su Planificación Tributaria anual, ya que solo se basa en comparativos de años anteriores, mas no se brinda tanta importancia de los Precios de Transferencia, lo cual ha perjudicado económicamente y financieramente a la empresa, además es muy importante involucrar al personal que forma parte directa e indirectamente de estas 2 variables (Precios de Transferencia y Planificación Tributaria), ya que actualmente no se sienten parte del proyecto de planeamiento que realiza la empresa.

Seguir contando con estudios más periódicos, si es posible en forma anual con empresas de consultoría como sucedió con *BCI Consulting* hace 5 años en materia de Precios de Transferencia, ya que esto permitirá a la alta dirección trabajar de manera sistémica y metódica los problemas tributarios que están teniendo, así también se pueda elegir la mejor opción legal tributaria que ocasione un alto ahorro fiscal con mayor rentabilidad financiera.



## Referencias

- Argudo, C., (17 de mayo de 2017). Los objetivos empresariales [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.emprendepyme.net/objetivos>.
- Calderón, A., (2015). Precios de Transferencia como una Herramienta Gerencial en una Empresa Comercial (tesis pregrado). Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, Quito, Ecuador.
- Catacora, L., (2016). Aplicación de los Precios de Transferencia Entre Empresas Vinculadas y su Incidencia en la determinación Del Impuesto a la Renta Caso: Transportes Kala S.A.C (tesis posgrado). Universidad Nacional De San Agustín, Arequipa, Perú.
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias -CIAT (2014). Serie temática tributaria. Recuperado de [https://www.ciat.org/Biblioteca/SerieTematica/Espanol/2010\\_n6\\_dic\\_cumplimiento\\_trib.pdf](https://www.ciat.org/Biblioteca/SerieTematica/Espanol/2010_n6_dic_cumplimiento_trib.pdf)
- Contreras, C. (2016). Planificación fiscal, principios, metodología y aplicaciones. Madrid España: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Chávez, K. & Chávez, Y. (2015). Propuesta de un Planeamiento Tributario como Herramienta para prevenir futuras Contingencias de la empresa Corporación Agrícola la Quinta S.A.C. en la ciudad de Trujillo- Huanchaco, periodo 2015 (Tesis de pregrado). Universidad Privada Leonardo Da Vinci, Trujillo, Perú.
- Chiclote, J., y Salinas, Y., (2015). El Efecto de la adecuada Aplicación de los Precios de Transferencia en el cálculo del Impuesto a La Renta Empresarial de la Empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. de la Ciudad de Trujillo Al Año 2015 (Tesis pregrado), Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- ELG Asesores (2019). Diagnóstico Financiero para una Empresa. Recuperado de <https://www.elg-asesores.com/index.php/servicios/asesoria-empresarial/diagnostico-financiero-para-una-empresa>
- Frías-Navarro, D. (2020). Apuntes de consistencia interna de las puntuaciones de un instrumento de medida. Universidad de Valencia. España. Disponible en: <https://www.uv.es/friasnav/AlfaCronbach.pdf>
- Galán J. I.: (2014). Diseño Organizativo, Edición Parainfo SA., España.
- Global RSM (29 de abril de 2019). Precios de transferencia: ¿Qué son las empresas vinculadas? [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/precios-de-transferencia-que-son-las-empresas-vinculadas>

- Hernández S., Fernández C. y Baptista L.: (2014). Metodología de la Investigación. Editorial Education Mc Graw Hill. 6ta Edición. México
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos – IMCP (2019) Edición 3ra, México.
- Landeta, E., (2017), Factibilidad de la aplicación del Sexto Método en materia de precios de transferencia y su eficacia como mecanismo de control en el Ecuador (tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- London, C., (27 de noviembre de 2019). Diagnóstico Tributario, una herramienta para la mejor gestión empresarial [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://gerenciaytributos.blogspot.com/2018/07/diagnostico-tributario.html>
- López, D. (2018). Obligación Tributaria [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>
- López M., D., (2016). Anuario Mexicano de Derecho Internacional. DF México, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Manuel S., Jose G. y Ana S., (2019). Supuestos de contabilidad financiera. España: Editorial Universidad Miguel Hernández de Elche
- Mankiw, N. y Taylor M., (2017). Economía. Madrid, España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015). Estudio técnico de Precios de transferencia Distribuidora Surati S.A.C. Ejercicio 2014. Arequipa. Perú.
- Márquez V., y Rojas S., (2018). Precios de Transferencia y Su Incidencia en la Situación Económica Financiera de la Empresa Faical Construcciones EIRL, Año 2018 (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Muñoz, C., (2016). La Planificación Tributaria Y Su Incidencia En El Pago De Impuestos En Las Empresas Del Sector Industrial De Reencauche De La Ciudad De Cuenca (Tesis de maestría). Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- Omeñaca, J., (2017). Contabilidad General 13ª Edición. España.: Centro Libros PAPF, S. L. U Grupo Planeta.
- Pacherres, A. y Castillo, J., (2016). Manual Tributario. Lima: Thomson Reuters.
- Pachas, C., (2016). El planeamiento tributario como instrumento de gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte Terrestre de carga de Lima Metropolitana (tesis pregrado). Universidad San Martín de Porres, Perú.
- Pérez, G. y Catapos, M. (2014) Métodos residuales de precios de transferencia y su aplicación bajo el artículo 41e de la ley de la renta (Tesis de posgrado). Universidad de Chile, Santiago, Chile.

- Picón G., J. (2020). Paraísos fiscales: rompiendo mitos: Evolución, usos y medidas antiparaísos. Lima. Perú: Dogma Ediciones.
- Profima Star (12 de marzo de 2018). Evaluación Financiera de Proyectos. [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <https://www.profima.co/blog/finanzas-corporativas/39-evaluacion-financiera-de-proyectos>
- Ramírez, L., y Niño de Guzmán, M., (2018). Los precios de transferencia y su incidencia tributaria-financiera en las empresas vinculadas de fabricación de productos plásticos ubicadas en el distrito de Lurín, Lima-Año 2017 (tesis de pregrado). Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.
- Rodríguez M., D., (2016). Diagnostico organizacional. 8va Edición. Chile: Ediciones UC
- Rodríguez, R., J. (octubre de 2004). Ayuda SPSS Chi Cuadrado Notas Metodológicas. Recuperado de: [http://www.rubenjoserodriguez.com.ar/wp-content/uploads/2013/04/Ayuda\\_SPSS-Chi\\_Cuadrado\\_Notas\\_Metodologicas.pdf](http://www.rubenjoserodriguez.com.ar/wp-content/uploads/2013/04/Ayuda_SPSS-Chi_Cuadrado_Notas_Metodologicas.pdf)
- Rodríguez V., V. (2017). Empresa y Administración. Novedad 2017. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=bO0kDwAAQBAJ&pg=PA32&dq=tipos+de+empresas+2017&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjx\\_ue8OLsAhUqJ7kGHc9bBiYQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=tipos%20de%20empresas%202017&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=bO0kDwAAQBAJ&pg=PA32&dq=tipos+de+empresas+2017&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjx_ue8OLsAhUqJ7kGHc9bBiYQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=tipos%20de%20empresas%202017&f=false)
- Róman F., J., (2019). ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2019: Proceso de elaboración y Re expresión. Ciudad de México, México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Romero L., A. (2014). Principios de Contabilidad. Ciudad de México, México: McGraw-Hill Interamericana.
- Saavedra R. (2013). Elusión, economía de opción, evasión, negocios simulados y planeamiento tributario. Material de Enseñanza utilizado en el Colegio de Contadores Públicos de Lima. Recuperado de <http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusi>
- Sampieri R.H.: (2016). Metodología de la Investigación. Mexico: Grupo Editorial McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Velesvilla, H., (2016). Los Ajustes de Precios de Transferencia en operaciones Gratuitas con No Domiciliados (tesis posgrado). Universidad de Lima, Lima, Perú.
- Vergara S., (2016). Elementos Jurídicos para la Planificación Tributaria. Recuperado de [https://www.cetuchile.cl/images/docs/planificacion\\_tributaria.pdf](https://www.cetuchile.cl/images/docs/planificacion_tributaria.pdf)
- Verona J. (3 de febrero de 2020). Importancia de la tributación [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <https://grupoverona.pe/importancia-de-la-tributacion/>
- Vidal A., E., (2005). Diagnóstico Organizacional, evaluación sistemática del desempeño empresarial en la era digital. Colombia: ECOE, Ediciones.

Villanueva, M. (2013). Planeamiento tributario, Lima: Instituto Pacífico.

Zuzunaga del Pino, F. (2017). El Principio de "Arm's Length" y el llamado "sexto método" en la fijación de precios de concentrados mineros peruanos (tesis de Maestría). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/9167>

## Apéndice

### Apéndice N°1: Entrevista a Profundidad

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

1. Para Ud. ¿Cuál es el objetivo principal en evaluar los precios de transferencia?

---

---

---

---

2. Respecto a las diversas metodologías de valorización de precios de transferencias. ¿Qué efectos puede tener entre las empresas relacionadas o vinculadas?

---

---

---

---

3. De acuerdo a su sugerencia, ¿Cuáles serían las metodologías de valoración de precios de transferencia que la Empresa Distribuidora Surati S.A.C. podría adoptar de acuerdo a las transacciones comerciales que realizan las empresas vinculadas o relacionadas?

---

---

---

---

4. ¿Qué efectos positivos o negativos puede traer como consecuencia de la sobrevaluación y subvaluación de los precios de transferencia, entre las empresas relacionadas?

---

---

---

---

5. Para Ud. ¿Por qué es importante tener conocimiento de las normas legales -tributarias de la legislación peruana, así como legislación internacional, respecto a los precios de transferencia; y que efectos estos conocimientos pueden contribuir en una correcta aplicación para evitar sanciones o multas?

---

---

---

---

6. ¿Por qué es importante realizar un diagnóstico financiero y un diagnóstico legal tributario y que influencia tiene en la planificación tributaria?

---

---

---

---

7. Para Ud. ¿Cuál es la diferencia del cumplimiento tributario y la exigibilidad tributaria y que relación tienen con la planificación tributaria?

---

---

---

---

8. ¿Cómo podría conceptualizar los objetivos empresariales, de acuerdo a los objetivos administrativos o de gestión, económico - financiero y tributarios; y si guardan relación entre ellos?

---

---

---

---

9. Para Ud. ¿Considera que la Empresa Distribuidora Surati S.A.C. puede mejorar en la elección de una metodología de precios de transferencia lo cual ayudaría a tener una mejor planificación tributaria, lo cual permitiría a las empresas relacionadas a cumplir sus objetivos?

10. Por último, ¿Qué opinión puede Ud. Indicar respecto a la influencia de los precios de transferencia a la planificación tributaria entre empresas relacionadas o vinculadas?

¿Considera también que hay una relación entre esos dos aspectos?

---

---

---

---



## Apéndice N°2: Encuestas

Estimado Sres., nos gustaría hacerle una encuesta para contar con su valiosa opinión sobre el tema “El Precio De Transferencia Y Su Efecto En La Planificación Tributaria De La Empresa Distribuidora Surati S.A.C. Arequipa, 2019.”. Asimismo, manifestarles que esta encuesta es carácter confidencial.

Nombre del encuestado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

A continuación, marque con un aspa su nivel de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

1. “Totalmente en desacuerdo”, 2. “En desacuerdo”, 3. “Ni de acuerdo, ni en desacuerdo”,
4. “De acuerdo”, 5. “Totalmente de acuerdo”

<b>Cuestionario</b>					
<b>Precio de Transferencia</b>					
<b>Metodologías de Valoración</b>					
1. Es importante tener conocimientos de metodologías de valoración ya que influyen positivamente en la determinación de los precios de transferencia.					
2. Las empresas vinculadas o relacionadas que tienen una relación económica directa o indirecta en la administración, control o capital accionario influyen en la determinación de los precios de transferencia.					
3. Las diversas transacciones comerciales evaluadas en la determinación de los precios de transferencia que realiza la empresa pueden ser financieras, prestación de servicios, bienes tangibles o bienes intangibles.					
4. La empresa aplica un correcto método de valoración de precios de transferencia de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas.					
<b>Técnicas de Evaluación.</b>					
5. Tiene conocimiento que la sobrevaluación en los precios de transferencia influye en los resultados operativos entre las empresas relacionadas o vinculadas.					
6. Tiene conocimiento que la subvaluación en los métodos de precios de transferencia afecta los objetivos financieros y tributarios de las empresas vinculadas o relacionadas.					
<b>Normas Legales y Tributarias</b>					
7. Se debe tener sólidos conocimientos de las normas legales y tributarias peruanas, así como legislación internacional para una correcta aplicación en la determinación de los precios de transferencia.					
8. La incorrecta aplicación de las normas legales y tributarias peruanas relacionados a los precios de transferencia puede ocurrir sanciones económicas y legales en perjuicio de las empresas vinculadas o relacionadas.					

<b>Planificación Tributaria</b>					
<b>Diagnóstico</b>					
9. La correcta aplicación de un diagnóstico financiero influye en la planificación tributaria, a fin de reducir costos y gastos a la empresa.					
10. Realizar un correcto diagnóstico en materia legal tributaria influye positivamente en la planificación tributaria de la empresa a fin de lograr un ahorro impositivo.					
<b>Obligación Tributaria</b>					
11. Dentro de los objetivos de la planificación tributaria de la empresa es el cumplimiento oportuno de la presentación y los pagos correspondientes a la obligación tributaria.					
12. La empresa cumple con la exigibilidad del pago de tributos ante el ente recaudador y fiscalizador (Sunat) de acuerdo a las fechas establecidas y que están comprendidas en la planificación tributaria.					
<b>Objetivos Empresariales</b>					
13. Me siento partícipe de la planificación tributaria de la empresa en lograr los objetivos administrativos o de gestión, en relación al trabajo día a día del control y registro de tributos.					
14. La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos económico-financiero en cuanto al ahorro fiscal y beneficios tributarios que la legislación peruana permita.					
15. La planificación tributaria de la empresa permite lograr los objetivos tributarios en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, para evitar las sanciones y multas.					

### Anexo N°3: Matriz De Consistencia

El precio de transferencia y su efecto en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. Arequipa, 2019.

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	
¿En qué forma los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el año 2019?	Comprobar la influencia de los precios de transferencia que repercute a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.	Los precios de transferencia influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. en la ciudad de Arequipa en el periodo 2019.	<b>Variable 1: Precio de Transferencia</b>	
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
			<b>Metodologías de valoración</b>	Conocimientos metodológicos
				Empresas vinculadas o relacionadas
¿En qué forma las metodologías de valoración respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?	Analizar la influencia de las metodologías de valoración de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.	Influye las metodologías de valoración de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.	Transacciones de bienes y servicios	
			Método de valoración utilizado	
			<b>Técnicas de evaluación</b>	Sobrevaluación
				Subvaluación
¿En qué forma las técnicas de evaluación respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?	Analizar la influencia de las técnicas de evaluación de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.	Influye las técnicas de evaluación de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.	<b>Normas legales y tributarias</b>	Correcta aplicación
				Incorrecta aplicación
			<b>Variable 2: Planificación Tributaria</b>	
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
¿En qué forma las normas legales y tributarias respecto a los precios de transferencias pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?	Analizar la influencia de las normas legales y tributarias de los llamados precios de transferencias con respecto la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.	Influye las normas legales y tributarias de precios de transferencias significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019.	<b>Obligación Tributaria</b>	Cumplimiento
				Exigibilidad
¿En qué forma las normas legales y tributarias respecto a los precios de transferencias pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?	Analizar la influencia de las normas legales y tributarias de los llamados precios de transferencias con respecto la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.	Influye las normas legales y tributarias de precios de transferencias significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019.	<b>Objetivos empresariales</b>	Administrativo o de gestión
				Económico-financiero
				Tributario

**Anexo N°4: Matriz De Consistencia (Para la coherencia en la investigación).**

<b>Tema: El precio de transferencia y su efecto en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. Arequipa, 2019.</b>					
<b>Diseño: Descriptivo Simple</b>					
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>JUSTIFICACION</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>
<p><b>P. General</b> ¿En qué forma los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el año 2019?</p>	<p><b>Justificación Teórica:</b> Teniendo como objetivo general en comprobar la existencia de la influencia de los precios de transferencia hacia la planificación tributaria de La Empresa, para ello, se profundizó tomando teorías que sirvan para analizar, reflexionar y contrastar a lo planteado en la investigación, como por ejemplo Galán (2014) conceptuó a los precios de transferencia, como aquellos de vital importancia para la mejora de medidas financieras, así como obtener beneficios globales para la empresa (p. 130). Asimismo, Contreras (2016) indica que la planificación tributaria ayuda en mejorar a lo largo del tiempo la carga tributaria, empleando los beneficios y las deducciones públicas de las reglas tributarias que reúnen; esta se pueda dar con la ayuda o sin de los monitores fiscalizadores expertos a lo prolongado del período de vida de las compañías naturales o jurídicas.</p> <p><b>Justificación práctica</b> Con la presente investigación realizada, se busca servir de fuente de investigación para todas aquellas empresas que deseen aplicar precios de transferencia y planificación tributaria, de acuerdo a que hoy muchas empresas en el país manejan estas 2 variables, pero que existe aún poca investigación científica.</p> <p><b>Justificación metodológica</b> La presente investigación tiene enfoque metodológico mixto (cuantitativo y cualitativo), de nivel de investigación de tipo descriptivo, y de diseño no experimental, transaccional, correlacional.</p>	<p><b>Objetivo Gral.</b> Comprobar la influencia de los precios de transferencia que repercute a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.</p>	<p><b>Hipótesis Gral.</b> Los precios de transferencia influyen significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2019.</p>	<p><b>V. Independiente</b> Precio de transferencia.</p>	<p>Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) mencionan: Es aquel precio donde las empresas pactan para luego realizar transferencias de bienes o por prestación servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico. Dado que las compañías que guardan vinculación económica entre sí, no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan operaciones comerciales con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de pactar costos competitivos a los servicios que se presten o bienes que transfieren), éstas podrían asignar a sus operaciones precios distorsionados con relación al mercado, lo que podría tener un efecto adverso en la evaluación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. (p. 15).</p>
<p><b>P. Específico 1</b> ¿En qué forma las metodologías de valorización respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?</p>		<p><b>O. Específico 1</b> Analizar la influencia de las metodologías de valoración de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.</p>	<p><b>H. Especifico 1</b> Influye las metodologías de valoración de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.</p>		
<p><b>P. Específico 2</b> ¿En qué forma las técnicas de evaluación respecto a los precios de transferencia pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?</p>		<p><b>O. Específico 2</b> Analizar la influencia de las técnicas de evaluación de los llamados precios de transferencia con respecto a la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.</p>	<p><b>H. Especifico 2</b> Influye las técnicas de evaluación de precio de transferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2019.</p>		
<p><b>P. Específico 3</b> ¿En qué forma las normas legales y tributarias respecto a los precios de transferencias pueden influir en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019?</p>		<p><b>O. Específico 3</b> Analizar la influencia de las normas legales y tributarias de los llamados precios de transferencias con respecto la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C.</p>	<p><b>H. Especifico 3</b> Influye las normas legales y tributarias de precios de transferencias significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., Arequipa, 2019.</p>		
				<p><b>V. Dependiente</b> Planificación tributaria.</p>	<p>Para Vergara (2016), La planificación tributaria es un instrumento que sirve como medio de aportes realizados por el gestor, el cuál funciona como sistema y cuenta con precisión, por el cual se puede tener la oportunidad de seleccionar adecuadamente una alternativa legal tributaria, que pueda ofrecer a los interesados un ahorro impositivo o también una rentabilidad financiera fiscal.</p>

**Anexo N°4: Estado De Situación Financiera Distribuidora Surati S.A.C.**

**DISTRIBUIDORA SURATI S.A.C.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(Expresado en soles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>	<b>S/</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>S/</b>
Efectivo y Equivalentes al efectivo	423,553	Otros pasivos financieros	581,268
Cuentas por cobrar comerciales	391,322	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	4,862,644
Cuentas por cobrar accionistas, empleados	3,434	Cuentas por pagar a entidades Relacionadas	749,054
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	182,634	Provisión por Beneficios a los Empleados	850,341
Otras cuentas por cobrar	-	Tributos por pagar	1,693,169
Gastos contratados Anticipados	2,310,191	Otras Cuentas por pagar	293,257
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>3,311,134</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>9,029,734</b>
<b>Activo No Corrientes</b>		<b>Pasivo No Corrientes</b>	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	8,410,832	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	-
propiedades, planta y equipo (neto)	329,603	Otros pasivos nos financieros	-
Activos por impuestos diferidos	-	<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>-</b>
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>8,740,435</b>	<b>Total pasivos</b>	<b>9,029,734</b>
		<b>Patrimonio</b>	
		Capital Emitido	3,601,200
		Resultados Acumulados	-1,465,690
		Resultados del ejercicio	886,325
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>3,021,835</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>12,051,569</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>12,051,569</b>

**Anexo N°5: Estado De Resultados Distribuidora Surati S.A.C.**

**DISTRIBUIDORA SURATI SAC  
ESTADO DE RESULTADOS**

**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(EXPRESADO EN SOLES)**

	<u>S/.</u>
INGRESOS OPERACIONALES	
VENTAS	21,202,710
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	356,294
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b><u>21,559,004</u></b>
COSTOS OPERACIONALES	10,434,594
<b>TOTAL COSTOS OPERACIONALES</b>	<b><u>10,434,594</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b><u>11,124,410</u></b>
GASTOS DE VENTAS	5,843,141
GASTOS DE ADMINISTRACION	3,569,039
OTROS INGRESOS	-
OTROS GASTOS	-
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b><u>1,712,230</u></b>
INGRESOS FINANCIEROS	27,739
GASTOS FINANCIEROS	6,307
DIFERENCIA DE CAMBIO NETA	-40,835
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b><u>1,692,827</u></b>
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	144,470
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%	809,753
RESERVA LEGAL	
(+) IR DIFERIDO	
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b><u>738,604</u></b>

**Anexo N°6: Tributos Por Pagar Distribuidora Surati S.A.C.****DISTRIBUIDORA SURATI S.A.C.****TRIBUTOS POR PAGAR****AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019**

4011101 IGV - CUENTA PROPIA FACTURADA	392,466.98
4011401 IGV - REGIMEN DE RETENCIONES	6,199.26
4017102 RENTA DE TERCERA CATEGORIA	1,004,281.20
4017201 RENTA DE CUARTA CATEGORIA	991.20
4017301 RENTA DE QUINTA CATEGORIA	7,520.54
4017501 OTRAS RETENCIONES	24,222.18
4018601 IMPUESTO TEMPORAL A LOS ACTIVOS NETOS	148,155.60
4031101 ESSALUD	46,544.83
4032105 SISTEMA NACIONAL DE PENSIONES	20,795.98
4071101 AFP PRIMA	19,379.22
4071102 AFP INTEGRAL	5,859.85
4071104 AFP PROFUTURO	6,268.60
4071105 AFP HABITAT	<u>10,483.43</u>
	<b><u>1,693,168.87</u></b>





### Apéndice N°8: Presupuesto de la Tesis

De acuerdo al presupuesto aproximado que se empleó durante todo el proceso de la investigación, específicamente en el trabajo de campo es de S/ 4,505.00 (cuatro mil quinientos cinco soles); complementando con los materiales de trabajo y otros gastos que suscitaron como se detalla a continuación:

Partida presupuestal	Cantidad	Costo unitario	Costo total
		(en soles)	(en soles)
Compra de Libros	15	80	1200
Compra de Revistas Contables	15	25	375
Fotocopias	300	0.1	30
Encuadernación	3	40	120
Impresiones varias	500 hojas	0.5	250
Lapiceros	15	1	15
Papel bond A4	1 millar	15	15
Movilidad	36	35	1260
Refrigerios	36	15	540
Tipeos	50	1	50
Compra De Diversos Útiles de Escritorio			50
Gastos varios			600
<b>Total</b>			<b>4,505.00</b>