Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional de Economía Pública

Elaboración de estudios de precios de transferencia como asistente de precios de transferencia en – TP Busines Consulting S.A.C. -TPB Consulting S.A.C.

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Economista

AUTOR

Dandy Taffarel MALCA VILLANUEVA

ASESOR

Geiner MARÍN DÍAZ

Lima, Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Malca, D. (2023). *Elaboración de estudios de precios de transferencia como asistente de precios de transferencia en – TP Busines Consulting S.A.C. -TPB Consulting S.A.C*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía Pública]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Dandy Taffarel Malca Villanueva
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	70294125
URL de ORCID	----------
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Geiner Marín Díaz
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07163232
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-1421-7775
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Jorge Eusebio Manco Zaconetti
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06039724
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Miguel Cruz Labrin
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	07311677
Datos de investigación	
Línea de investigación	Económico Empresariales
Grupo de investigación	No Aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.

Ubicación geográfica de la investigación	Universidad Nacional Mayor de San Marcos País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Breña Latitud: -12.05678° Longitud: -77.085105°
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Obligatorio. Ejemplo: Agosto - Octubre 2023
URL de disciplinas OCDE	Economía http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01 Administración pública http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02 Teoría organizacional http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.03

ACTA DE LA SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

En Acto Público, en el Salón de Grados de la Facultad de Ciencias de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos el día 29 de octubre de 2023 a horas 10.00 a.m. ante el Jurado Presidido por el Catedrático ***Econ. JORGE EUSEBIO MANCO ZACONETTI e integrado por los Catedráticos Econ. MIGUEL CRUZ LABRIN y Econ. GEINER MARÍN DIAZ*** *, se presenta el Bachiller* ***DANDY TAFFAREL MALCA VILLANUEVA*** *para sustentar su* ***Trabajo de Suficiencia Profesional titulado " "ELABORACION DE ESTUDIOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO ASISTENTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN – TP BUSINES CONSULTING S.A.C. -TPB CONSULTING S.A.C", para optar el Título Profesional de Economista .***

De acuerdo a las normas legales vigentes el(la) Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del Jurado. Concluida esta fase se suspendió el Acto Público a fin de que los señores catedráticos en votación secreta procedieran a la calificación correspondiente.

*Acto seguido el presidente del Jurado informó que el(la) graduando había sido....*APROBADO*.....por ....*UNANIMIDAD*..... con el calificativo de .....*DIECISIETE (17)*.....)*
(Letras y números.)

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente y los Miembros del Jurado a los 29 días del mes de octubre del 2023.

Econ. JORGE EUSEBIO MANCO ZACONETTI .
Presidente.

Econ. MIGUEL CRUZ LABRIN
Miembro

Econ. GEINER MARÍN DIAZ
Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Vicerrectorado de Investigación y Posgrado

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo Geiner Marin Diaz en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N° 898 -2023-DFCE/UNMSM del Trabajo de Suficiencia Profesional, cuyo título es:

ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO ASISTENTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN – TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C.*",* presentado por el bachiller **Dandy Taffarel Malca Villaneva** ,para optar el título de ECONOMISTA, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 20 % de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los Trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.



Geiner Marin Diaz:
DNI:07163232



INDICE

INTRODUCCIÓN.....5
CAPITULO 1: PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....6
1.1 Definición de Precios de Transferencia.....6
1.2 Principio de plena competencia.....6
1.3 Precios de transferencia en el Perú.....6
1.3.1 Ámbito de aplicación.....6
1.3.2 Partes vinculadas.....7
1.3.3 Ajustes.....7
1.3.4 Análisis de comparabilidad.....7
1.3.5 Métodos utilizados.....8
1.3.6 Declaraciones Juradas y otras obligaciones formales.....11
CAPITULO 2: GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....14
2.1 Razón Social.....14
2.2 Datos Generales.....14
2.2 Ubicación.....15
2.3 Organigrama.....16
2.4 Misión.....17
2.5 Visión.....17
2.6 Valores.....17
2.8 Servicios.....17
- Elaboración de Reporte Local.....17
- Elaboración de Test de Beneficio.....17
- Elaboración de Reporte Maestro.....17
- Elaboración de Reporte País por País.....17
- Valoración de Empresas Acciones e Intangibles.....17
CAPITULO 3: DESCRIPCION DEL PUESTO Y PRINCIPALES ACTIVIDADES.....18
3.1. Actividad.....18
3.1.1 Función Desempeñada: Asistente de precios de transferencia.....18
3.1.2 Funciones como Asistente de precios de transferencia.....20
3.2. Caso Práctico de la actividad.....20
3.2.1. Solicitud de información.....21
3.2.2. Análisis de la información recibida.....21

3.2.3. Elaboración del cuadro de operaciones 21
3.2.4. Análisis funcional de la empresa 27
3.2.5. Análisis de funcional activos y pasivos 29
3.2.6. Descripción económica de las operaciones 36
3.2.7. Descarte de método 37
3.2.8. Búsqueda de la información para el análisis de Precios de Transferencia. 40
3.2.9. Análisis de precios de transferencia. 45
3.2.10. Redacción de las conclusiones 46
3.3. Problemas Detectados dos como Asistente de precios de transferencia 47
3.4. Conflictos Detectados Presentados y como se Gestionaron ...48
3.5. Resultados Obtenidos Como Asistente de precios de transferencia 48
REFERENCIAS 50

TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1 Montos y requisitos a ser considerados para presentar Reporte Local 13
Tabla 2 Montos y requisitos a ser considerados para presentar Reporte Maestro 13
Tabla 3 Conocimiento y habilidades..... 19
Tabla 4 Cuadro de operaciones de la Compañía analizada 23
Tabla 5 Cuadro Funcional de la compañía analizada 27
Tabla 6 Análisis vertical de activos..... 29
Tabla 7 Análisis vertical de pasivos..... 30
Tabla 8 Riesgo de liquidez..... 31
Tabla 9 Ratio de solvencia..... 32
Tabla 10 Ratio de endeudamiento..... 33
Table 11 Ratio de rentabilidad 34
Tabla 12 Análisis de tendencia 35
Tabla 13 Descripción económica de las operaciones 36
Tabla 14 Descarte de método 38

Tabla 15 Compañías elegidas como comparables 41

Tabla 16 Cálculo del rango intercuartil 45

Figura 1 Ubicación de TPC Group 15

Figura 2 Organigrama de TPC Group 16

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de suficiencia profesional describiré mi experiencia laboral como asistente de precios de transferencia en la empresa TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C.

En el primer capítulo abordaré la parte teórica de los precios de transferencia, describiré los conceptos básicos y hondaré en la normativa vigente para Perú.

En el segundo capítulo detallaré información de mi centro de trabajo como campo de acción, ubicación de la compañía, sus objetivos, misión, visión y los servicios que brinda.

En el tercer capítulo explicare mi labor como asistente de precios de transferencia, describiré mis aptitudes como profesional que me han permitido desarrollarme en este campo, para una mejor explicación abordaré un caso práctico, donde explicaré cada paso que se realiza para hacer un estudio de precios de transferencia, por último, describiré las dificultades encontradas en todo el proceso, tanto en la parte técnica como funcional del trabajo que desempeño.

Por último, elaboraré mis conclusiones y recomendaciones para mejorar en el análisis de los precios de transferencia en el Perú.

CAPITULO 1: PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.1 Definición de Precios de Transferencia

Los precios de transferencia son los precios a los cuales las empresas asociadas o vinculadas valoran sus operaciones entre ellas, se considera que estos precios pactados entre una empresa y sus vinculadas se tienen que dar cumpliendo el principio de plena competencia.

1.2 Principio de plena competencia

El principio de plena concurrencia o plena competencia es el que da el marco al tratamiento del control de precios de transferencia, el mismo que plantea que cualquier operación que una empresa tenga con su vinculada tienen que darse en las mismas condiciones en las que se daría con un tercero independiente. En otras palabras, plantea que toda operación de una empresa con su vinculada tiene que darse a valor de mercado.

1.3 Precios de transferencia en el Perú

Para realizar un análisis de los precios de transferencia en el Perú haremos un repaso de la normativa vigente en materia de precios de transferencia la cual está estipulada en el artículo 32-A de la ley del impuesto a la renta la cual describiremos a continuación:

1.3.1 Ámbito de aplicación

Con respecto al ámbito de aplicación la Ley de Impuesto a la Renta nos dice que las normas planteadas para precios de transferencia serán aplicadas a las transacciones realizadas por los contribuyentes del impuesto con sus partes vinculadas o a las que se realicen con empresas ubicadas en países o territorios considerados por la normativa peruana como zonas de baja o nula imposición.

1.3.2 Partes vinculadas

Se considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades.

También operará la vinculación cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas.

1.3.3 Ajustes

Sólo procederá ajustar el valor convenido por las partes cuando este determine en el país un menor impuesto del que correspondería por aplicación de las normas de precios de transferencia. La SUNAT podrá ajustar el valor convenido aun cuando no se cumpla con el supuesto anterior, si dicho ajuste incide en la determinación de un mayor impuesto en el país respecto de transacciones con otras partes vinculadas.

A fin de evaluar si el valor convenido determina un menor impuesto, se tomará en cuenta el efecto que, en forma independiente, cada transacción o conjunto de transacciones -según se haya efectuado la evaluación, en forma individual o en conjunto, al momento de aplicar el método respectivo- genera para el Impuesto a la Renta.

1.3.4 Análisis de comparabilidad

Las transacciones entre vinculadas se comparan con otras realizada s entre partes independientes pero estas operaciones tienen que tener o haberse desarrollado en condiciones igual, o condiciones que no afecten al precio pactado del producto o servicio.

1.3.5 Métodos utilizados

El análisis de precios de transferencia de las operaciones sujetas al mismo tendrá un análisis conforme a cualquiera de los siguientes métodos internacionalmente aceptados, para cuyo efecto se deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación, los métodos aceptados y planteados para Perú son los siguientes:

- **El método del precio comparable no controlado:** "Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. En las operaciones de exportación o importación de bienes con cotización conocida en el mercado internacional, mercado local o mercado de destino, incluyendo los de instrumentos financieros derivados, o con precios que se fijan tomando como referencia las cotizaciones de los indicados mercados, el valor de mercado se determina sobre la base de tales valores de cotización". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)
- **El método del precio de reventa:** "Consiste en determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una parte independiente, multiplicando el precio de reventa establecido por el comprador por el resultado que proviene de disminuir, de la unidad, el margen de utilidad bruta que habitualmente obtiene el citado comprador en transacciones comparables con partes

independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. El margen de utilidad bruta del comprador se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)

- **El método del costo incrementado:** "Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada, multiplicando el costo incurrido por tal proveedor, por el resultado que proviene de sumar a la unidad el margen de costo adicionado que habitualmente obtiene ese proveedor en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. El margen de costo adicionado se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)

- **El método de la partición de utilidades:** "Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones

desempeñadas por las partes vinculadas". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)

- **El método residual de partición de utilidades:** "Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo a la locación de utilidades o pérdidas operativas obtenidas de manera combinada y atribuible a una o más transacciones controladas, en relación al valor relativo de la contribución de cada una de las partes a la obtención de dicha ganancia o pérdida". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)
- **El método del margen neto transaccional:** "Consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones con las mismas condiciones de mercado, teniendo en cuenta factores de rentabilidad bruta y operacional, todo esto basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)

- **Otros métodos:** "Cuando por la naturaleza y características de las actividades y transacciones no resulte apropiada la aplicación de ninguno de los métodos anteriores, podrá acudirse a la aplicación de otros métodos, de acuerdo a lo que establezca el reglamento". (Art. 32-A de la ley al impuesto a la renta)

1.3.6 Declaraciones Juradas y otras obligaciones formales

a) Reporte Local

Es el estudio de precios de transferencia Reporte Local detalla las operaciones de la Compañía con sus vinculadas, es una descripción solo de las operaciones de la compañía con sus vinculadas, los contribuyentes que se encuentran obligados a presentar esta declaración, son aquellos que en el ejercicio gravable al que corresponde dicha declaración:

- Sus ingresos devengados hayan superado las dos mil trescientas (2 300) Unidades Impositivas Tributarias (UIT); y
- Hubieran realizado transacciones dentro del ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia, cuyo monto de operaciones sea igual o mayor a cien (100) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y menor a cuatrocientas (400) Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

b) Reporte Maestro

Esta declaración detalla la información del grupo económico en general, es una descripción funcional, de la estructura del grupo, de sus principales operaciones, su ámbito geográfico donde desarrollan sus actividades principales y sus detalles sobre políticas sobre intangibles y financiamiento.

Los obligados a presentar esta declaración son los declarantes durante el ejercicio gravable, cumplan las siguientes condiciones:

- Los ingresos devengados hayan superado los 20000 UIT (en el ejercicio 2022 PEN 92,000,000).

- Hubieran realizado transacciones dentro del ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia, cuyo monto de operaciones sea igual o mayor a las 400 UIT (en el ejercicio 2022 PEN 1,840,000).

c) Reporte país por país

A diferencia del Reporte Maestro, el reporte País por País es una declaración donde se detalla un análisis más analítico que descriptivo, se hace un análisis de todas las operaciones del grupo económico.

Quienes se encuentran obligados a presentar esta Declaración Jurada son los declarantes cuyos ingresos devengados de la matriz del grupo multinacional sean mayores o iguales a PEN 2,700,000,000.00 en el ejercicio gravable anterior al que corresponde a la declaración, además de cumplir los siguientes requisitos.

- La matriz que se encuentre domiciliada en el Perú.
- El contribuyente domiciliado cuya matriz no se encuentre domiciliada en el país y concurra con alguna o varias condiciones contempladas en el numeral 1 al 3 del inciso del artículo 116° del reglamento de la Ley del impuesto a la Renta.

- El contribuyente domiciliado, cuando sea designado por el grupo para presentar dicha declaración.

A continuación, a manera de resumen presento un cuadro donde se detalla los montos que están sujetos cada una de las obligaciones mencionadas.

Tabla 1 Montos y requisitos a ser considerados para presentar Reporte Local

REPORTE LOCAL				
Año	**Ingresos Devengados**	**Hubieran realizado transacciones cuyo monto de operación sea**		**Contenido de la Declaracion. Anexo.**
		Igual o mayor a	**Menor a**	
2022	S/ 10,580,000.00	S/ 460,000	S/ 1,840,000	I
		S/ 1,840,000		II, III y IV
	Enajenación de bienes cuyo valor de mercado sea inferior al costo computable			

Fuente: TPC Group, información de SUNAT.

Tabla 2 Montos y requisitos a ser considerados para presentar Reporte Maestro

REPORTE MAESTRO	En S/.
Según el tercer parrafo de inciso g del articulo 32 - A de la LIR:	
(i) Contribuyente que formen parte de un grupo;	Si/No
(ii) Contribuyente cuyos ingresos devengados hayan superado las 20,000 UIT	92,000,000
Según el numeral del 1 del inciso a) del articulo 116 del Reglamento de la LIR	
(iii) Grupo: ... Obligado a formular estados financieros consolidados con arreglo a los principios de contabilidad generalmente aceptados o que estarían obligados a ellos ... En mecanismos centralizados a negociación.	Obligado: Si/No (numerlaes 9,10 y 11 de la NIC 27).
Resolución de Superintendencia N° 163-2018/SUNAT	
(iv) Transacciones dentro del ámbito de las normas de PT mayor o igual a 400 UIT	1,720,000

Fuente: TPC Group, información de SUNAT.

CAPITULO 2: GENERALIDADES DE LA EMPRESA

2.1 Razón Social

TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S, en adelante la llamaremos TPC Group.

2.2 Datos Generales

TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C. cuyo nombre comercial es TPC Group es una firma especializada en Precios de Transferencia, con presencia en más de 20 países, contando con un equipo de especialistas de formación multidisciplinaria y altamente capacitados en la materia, con acceso a las más importantes bases de datos y aplicativos para atender los retos que implica en la actualidad para las organizaciones locales y multinacionales que buscan cumplir de manera adecuada con la documentación comprobatoria y el análisis de sus operaciones intercompañía, y que ello vaya alineado con los objetivos financieros trazados por el grupo económico.

TPC Group se preocupa por formar un equipo con cada cliente, ya que entendemos que es fundamental contar con un servicio corporativo y confiable a nivel global, lo cual nos permite entender su entorno y necesidades para generar excelentes resultados.

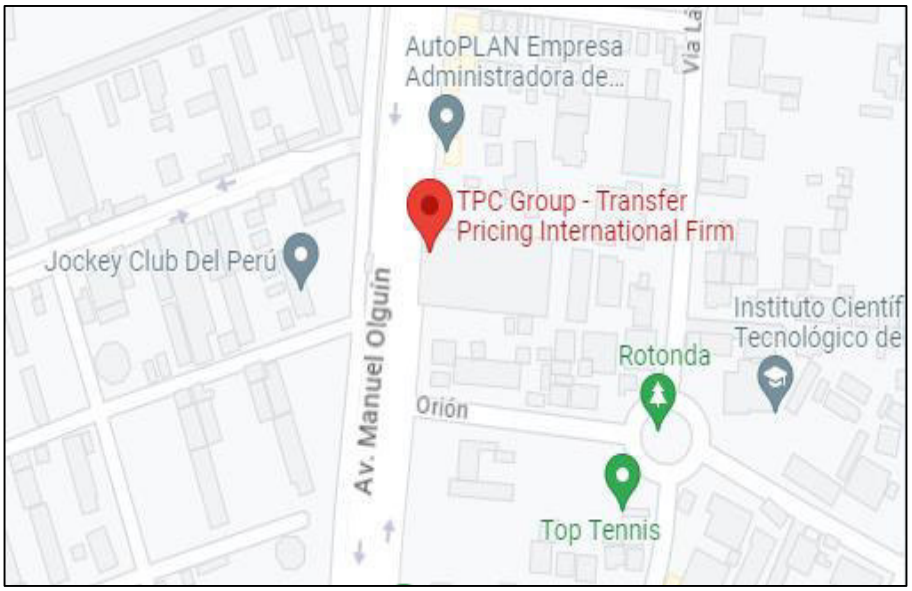
Durante más de 16 años nuestro equipo ha servido de apoyo para el éxito de las empresas pertenecientes a grupos económicos, locales y multinacionales frente al cumplimiento de las regulaciones y normas de Precios de Transferencia impuestas en cada país donde nos encontramos.

2.2 Ubicación

TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C. se encuentra ubicado en la dirección Av. Manuel Olguin Nro. 335, Of.: 505 (Edificio Link Tower) en el distrito de Santiago de Surco.

.

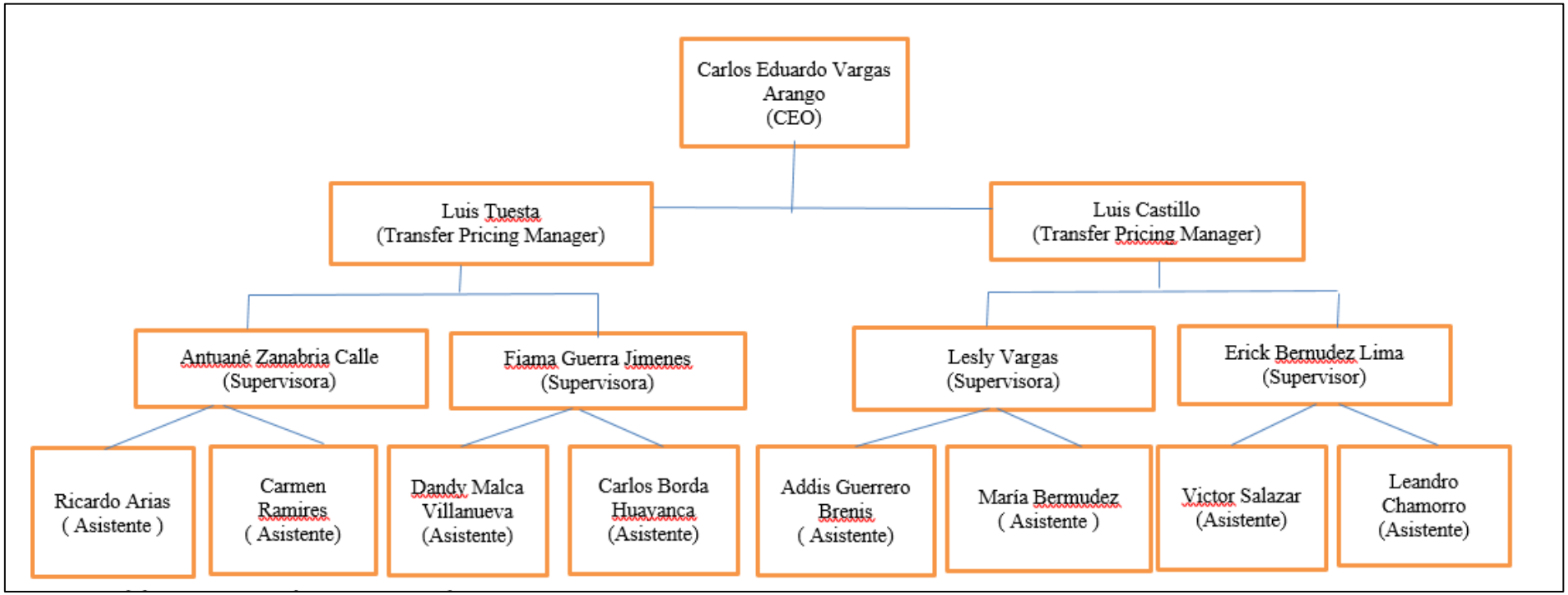
Figura 1 Ubicación de TPC Group



Fuente: Google Maps.

2.3 Organigrama

Figura 2 Organigrama de TPC Group



Fuente: Elaboración propia, datos proporcionados por TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C

2.4 Misión

Brindar un servicio de calidad en materia de precios de transferencia contratando a profesionales altamente calificados en esta área que puedan hacer uso de las herramientas más actualizadas, para así poder lograr un trabajo de calidad el cual permitan obtener a nuestros clientes el mayor beneficio de los trabajos que nos encarguen.

2.5 Visión

La Visión de TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C. es ser reconocida en el mercado mundial como la consultora líder en estudios de precios de transferencia, brindando un servicio con altos estándares de calidad técnica y manteniendo un alto grado de confidencialidad a nuestros clientes, a su vez internacionalizar nuestro servicio en los mercados emergentes en materia de precios de transferencia.

2.6 Valores

Corporación TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C. tiene en cuenta 4 valores organizacionales principales dentro de la institución que son el compromiso, honradez, respeto y trabajo en equipo.

2.8 Servicios

La empresa TP BUSINESS CONSULTING S.A.C. - TPB CONSULTING S.A.C. dentro de sus 16 años de funcionamiento brinda diferentes tipos de servicios, entre ellos tenemos:

- Elaboración de Reporte Local
- Elaboración de Test de Beneficio
- Elaboración de Reporte Maestro
- Elaboración de Reporte País por País
- Valoración de Empresas Acciones e Intangibles

CAPITULO 3: DESCRIPCION DEL PUESTO Y PRINCIPALES ACTIVIDADES

3.1. Actividad

3.1.1 Función Desempeñada: Asistente de precios de transferencia.

Como Asistente de Precios de Transferencia tengo como función la evaluación de las operaciones realizadas por el cliente con sus partes vinculadas con la finalidad de poder identificar si dichas transacciones están en el ámbito de los precios de transferencia. Para posteriormente determinar el valor de mercado de las mismas y poder hacer el análisis de comparabilidad mediante el método más eficaz para poder justificar el valor asignado por el cliente.

Se identifica las obligaciones a las que el cliente está obligado por SUNAT en materia de precios de transferencia y se procede a realizar la documentación necesaria para la declaración.

En las siguientes líneas, se explicará sobre las habilidades, conocimientos, funciones y responsabilidades como Analista de Riesgos Empresariales:

- **Habilidades y Conocimientos**

La función como Asistente de precios de trasferencia demanda ciertas habilidades y conocimientos, que fueron recibidos en la universidad y luego la experiencia profesional ayudo a desarrollar otras.

De acuerdo a la experiencia obtenida en TPC Group., para que un asistente de precios de transferencia labore de manera eficiente debe contar con los conocimientos y habilidades detallados a continuación

Tabla 3 Conocimiento y habilidades

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES
✓ Conocimientos en contabilidad financiera ✓ Conocimientos en la elaboración de ratios financieros ✓ Conocimiento en análisis de estados financieros y ratios financieros ✓ Conocimiento en teoría macroeconómica ✓ Conocimiento en teoría microeconómica ✓ Criterio de análisis macroeconómico y microeconómico ✓ Conocimiento teórico sobre materia de precios de transferencia ✓ Conocimiento de la normativa de precios de transferencia ✓ Manejo Microsoft Office 2013 (Word, Excel) ✓ Manejo de plataforma de base de datos (S&P Capital IQ)	✓ Dinámico ✓ Proactivo ✓ Responsable ✓ Comunicativo ✓ Capacidad de trabajo bajo presión ✓ Trabajo en equipo

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de TPC Group.

3.1.2 Funciones como Asistente de precios de transferencia.

- ✓ Solicitar Información financiera al cliente
- ✓ Evaluar la información enviada por el cliente, principalmente las operaciones con vinculadas a fin de identificar si están dentro del ámbito de Precios de Transferencia.
- ✓ Realizar el descarte de método para el análisis de precios de transferencia para cada operación.
- ✓ Realizar el análisis de Precios de transferencia según el análisis elegido.
  a) Análisis funcional de la empresa
  b) Búsqueda de comparable
  c) Cálculo del indicador a comparar de la empresa
  d) Cálculo del rango intercuartil de los indicadores de las comparables
  e) Análisis en materia de precios de transferencia.
- ✓ Elaboración del Reporte Local de Precios de Transferencia con la información requerida por los lineamientos planteados por la SUNAT en la LIR.
- ✓ Enviar Informe final (Reporte Local de Precios de Transferencia) a Gerencia para su revisión y bajo su aprobación se envía un preliminar al cliente esperando su aprobación.
- ✓ Una vez aprobado el informe por el cliente se hace la declaración de los Anexos I, II, III y IV, según la obligatoriedad a la que esté sujeto el cliente.

3.2. Caso Práctico de la actividad

A continuación, explicaré y desarrollaré el proceso que se siguió para la elaboración del reporte local de precios de transferencia para la empresa PERU MOTORES XXXX S.A.C, detallaré los conocimientos utilizados en cada etapa, así como las complicaciones que se tubo y las soluciones que se dieron.

3.2.1. Solicitud de información.

Se solicita información funcional del grupo y de la empresa, como razón social, descripción organizacional, números de trabajadores que se desempeñan en cada área, estructura accionarial de la empresa, descripción de la actividad que desarrollan, principales proveedores, principales clientes, principales competidores, así como también se solicita información detallada sobre sus operaciones con vinculadas del año analizar, registro de compra y ventas, detalles de sus préstamos, estados financieros de los tres últimos años, información segmentada si lo tuvieran y toda documentación que pueda avalar las operaciones realizadas (Facturas, contratos, etc)

3.2.2. Análisis de la información recibida

Con la información recibida del cliente se procede analizar las operaciones con sus vinculadas y a verificar que los montos indicados sean los correctos, se identifica información faltante y se hace un nuevo requerimiento de ser necesario, de lo contrario se pasa hacer el análisis de precios de transferencia, en este caso la información enviada ´por el cliente fue la correcta, información ordena, clara y precisa de cada una de sus operaciones y de la información funcional de la Compañía, no siendo necesario un nuevo requerimiento.

3.2.3. Elaboración del cuadro de operaciones

Se identifica cada operación que requiera análisis de precios de transferencia y se analiza el tipo de método que utilizaremos para su análisis, y se ordena las operaciones, principalmente por operaciones de ingreso y de egreso, para la Compañía se identificó 40 operaciones con partes vinculadas

sin embargo no todas pueden estar sujeta a análisis esto debido a que algunas no superaron las 2.5 UIT que nos dice la norma, a continuación presento el cuadro de operaciones donde se detalla cada operación, parte vinculada, monto , tipo de análisis y los indicadores del mismo .

.

Tabla 4 Cuadro de operaciones de la Compañía analizada

OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS												
Nº Op. SUNAT	Empresa vinculada o ubicada en PTBNI	Cód. Op.	Operación analizada	Descripción	MO	Importe en S/	Método / (Análisis Segmentado o Global)	Nombre del indicador financiero o precio	Resultado del indicadoro precio de la parte analizada	Resultado del rango de mercado de las comparables		
										Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior
TRANSACCIONES DE INGRESOS												
1	Motorsur S.A.C	4	Venta de mercaderías. Ingresos Netos.	Venta de repuestos, suministros y unidades	USD	92,985	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
2	Motorsur S.A.C	4	Venta de mercaderías. Ingresos Netos.	Venta de repuestos, suministros y unidades	S/	30,535	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
3	Carlos Fernandez	4	Venta de mercaderías. Ingresos Netos.	Venta de repuestos, suministros y unidades	USD	92,231	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
4	Motorsur S.A.C	14	Arrendamiento y/o Subarrendamiento. Ingresos Netos	Arrendamiento de local en Av. Ejercito	USD	137,306	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
5	Motorsur S.A.C	18	Otros Ingresos Netos.	Ingresos por reembolso de gastos	USD	26,495	PCNC	Precio	26,495	26,495	26,495	26,495
6	Motorsur S.A.C	18	Otros Ingresos Netos.	Ingresos por reembolso de gastos	S/	375,453	PCNC	Precio	375,453	375,453	375,453	375,453
7	Gaman AutosS.A.C	18	Otros Ingresos Netos.	Ingresos por reembolso de gastos	USD	48,995	PCNC	Precio	48,995	48,995	48,995	48,995
8	Gaman AutosS.A.C	18	Otros Ingresos Netos.	Ingresos por reembolso de gastos	S/	14,811	PCNC	Precio	14,811	14,811	14,811	14,811

OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS												
Nº Op. SUNAT	Empresa vinculada o ubicada en PTBNI	Cód. Op.	Operación analizada	Descripción	MO	Importe en S/	Método / (Análisis Segmentado o Global)	Nombre del indicador financiero o precio	Resultado del indicadoro precio de la parte analizada	Resultado del rango de mercado de las comparables		
										Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior
9	Motorsur S.A.C	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicio de afianzamiento	S/	18,379	PCNC	Tasa	5.00%	2.38%	2.75%	3.13%
10	Los Sauces Sur S.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	12,271	PCNC	Tasa	2.50%	1.98%	2.80%	4.79%
11	Los Sauces Sur S.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	61,300	PCNC	Tasa	4.00%	2.44%	3.65%	5.09%
12	Los Sauces Sur S.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	47,882	PCNC	Tasa	2.25%	0.99%	1.02%	1.06%
13	Los Sauces Sur S.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	105,291	PCNC	Tasa	3.00%	1.52%	1.96%	2.28%
14*	Los Sauces Sur S.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	128	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
15*	Gaman AutosS.A.C	12	Intereses por Préstamos. Ingresos Netos.	Intereses por préstamos otorgados	USD	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
16*	Motorsur S.A.C	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicio de afianzamiento	S/	1,320	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
17^	Motorsur S.A.C	14	Arrendamiento y/o Subarrendamiento. Ingresos Netos	Alquiler de vehículo	USD	295	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
18*	Los Sauces Sur S.A.C	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicios de mantenimiento, planchado, entre otros	S/	2,575	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
19*	Los Sauces Sur S.A.C	18	Otros Ingresos Netos.	Ingresos por reembolso de gastos	S/	1,199	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*

20*	Gaman AutosS.A.C	4	Venta de mercaderías. Ingresos Neto	Venta de mercadería	S/	1,546	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS												
Nº Op. SUNAT	Empresa vinculada o ubicada en PTBNI	Cód. Op.	Operación analizada	Descripción	MO	Importe en S/	Método / (Análisis Segmentado o Global)	Nombre del indicador financiero o precio	Resultado del indicadoro precio de la parte analizada	Resultado del rango de mercado de las comparables		
										Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior
21*	Gaman AutosS.A.C	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicio de afianzamiento	USD	2,577	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22*	Gaman AutosS.A.C	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicio de afianzamiento	S/	741	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
23*	Carlos Fernandez	40	Otros Servicios. Ingresos Netos.	Servicios de mantenimiento ,planchado, entre otros	S/	3,221	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
TRANSACCIONES DE EGRESOS												
24	Motorsur S.A.C	20	Compra de mercaderías. Egresos.	Compra de repuestos	USD	1,376,619	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
25	Gaman AutosS.A.C	20	Compra de mercaderías. Egresos.	Compra de repuestos	S/	28,047	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
26	Los Sauces Sur S.A.C	26	Arrendamientos y sub-arrendamientos. Egresos.	Arrendamient ode local	USD	5,834,097	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
27	Carlos Fernandez	26	Arrendamientos y sub-arrendamientos. Egresos.	Arrendamient ode local	S/	869,168	MNT / Global	MO	4.59%	3.11%	4.99%	6.73%
28	Motorsur S.A.C	37	Otros costos y/o gastos. Egresos.	Egresos por reembolso de gastos	USD	45,862	PCNC	Precio	45,862	45,862	45,862	45,862
29	Motorsur S.A.C	37	Otros costos y/o gastos. Egresos.	Egresos por reembolso de gastos	S/	76,909	PCNC	Precio	76,909	76,909	76,909	76,909

30	Los Sauces Sur S.A.C	37	Otros costos y/o gastos. Egresos.	Egresos por reembolso de gastos	S/	270,195	PCNC	Precio	270,195	270,195	270,195	270,195
31	Los Sauces Sur S.A.C	31	Otros servicios. Egresos.	Servicio de afianzamiento	S/	13,099	PCNC	Tasa	5.00%	2.38%	2.75%	3.13%
32	Carlos Fernandez	34	Intereses créditos internos. Egresos.	Intereses por préstamos	USD	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*

OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS												
Nº Op. SUNAT	**Empresa vinculada o ubicada en PTBNI**	**Cód. Op.**	**Operación analizada**	**Descripción**	**MO**	**Importe en S/**	**Método / (Análisis Segmentado o Global)**	**Nombre del indicador financiero o precio**	**Resultado del indicadoro precio de la parte analizada**	**Resultado del rango de mercado de las comparables**		
										Cuartil inferior	**Mediana**	**Cuartil superior**
33	Carlos Fernandez	34	Intereses créditos internos. Egresos.	Intereses por préstamos recibidos	USD	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
34	Carlos Fernandez	34	Intereses créditos internos. Egresos.	Intereses por préstamos recibidos	USD	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
35	Carlos Fernandez	34	Intereses créditos internos. Egresos.	Intereses por préstamos recibidos	USD	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
36	Motorsur S.A.C	20	Compra de mercaderías. Egresos.	Compra de repuestos	S/	11,264	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
37	Motorsur S.A.C	31	Otros servicios. Egresos.	Servicio de afianzamiento	USD	2,293	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
38	Motorsur S.A.C	31	Otros servicios. Egresos.	Servicio de afianzamiento	S/	3,845	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
39	Los Sauces Sur S.A.C	26	Arrendamientos y sub-arrendamientos. Egresos.	Alquiler de panel publicitario	USD	5,771	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	*N/A*
Total de transacciones con partes vinculadas en el periodo 2022						**9,615,032**						

Fuente: Elaboración propia, datos brindados por la compañía

PTBNI: País o Territorio de Baja o nula imposición.

** Todas las transacciones que no superen los 2.5 UIT's (S/ 11,500 para el ejercicio 2022) no serán materia de análisis.*

3.2.4. Análisis funcional de la empresa

Se hace una descripción de la funcionalidad de la empresa, donde se detalla el rubro al que se dedica, la organización de la misma, principales proveedore, principales clientes, así como sus principales competidores. Es muy importante esta parte pues nos permitirá tener un panorama de la funcionalidad de la empresa para al momento de realizar la búsqueda de comparables podamos elegir las que más relación funcional tengan con la misma, en este caso se determinó que la empresa se dedicaba principalmente al comercio de vehículos y de autopartes y su principal mercado es Sudamérica, esto nos lleva a que las comparables que busquemos necesariamente tienen que coincidir con el rubro que se dedica la empresa y debería de actuar en las mismas condiciones comerciales que la Compañía. Los detalles del análisis lo presento en el siguiente cuadro:

Tabla 5 Cuadro Funcional de la compañía analizada

VENTA DE VEHÍCULOS		
Actividad que realiza:		
PERU MOTORES XXX S.A.C está dedicada a la comercialización de vehículos automotores nuevos yusados de las marcas Mitsubishi, Fuso, Chevrolet, Audi y Volskwagen.		
Principales Clientes		
Razón social	**Estado de Residencia**	**(Vinculada / Independiente)**
Mc Autos del Perú S.A.C.	Perú	Independiente
Scotiabank Perú S.A.C.	Perú	Independiente
Banco de Crédito Del Perú	Perú	Independiente
Banco BBVA Perú	Perú	Independiente
Rentas & Servicios S.A.C.	Perú	Independiente

Principales Proveedores		
Razón social	**Estado de Residencia**	**(Vinculada / Independiente)**
MC Autos del Perú S.A.C.	Perú	Independiente
Euro Motors S.A.	Perú	Independiente
General Motors Perú S.A.	Perú	Independiente
ACUA - TERRA S.A.C.	Perú	Independiente
J. G Y R S.A.C.	Perú	Independiente
Principales Competidores		
Razón social	**Estado de Residencia**	**(Vinculada / Independiente)**
Concesionarios autorizados	Perú	Independiente
Incamotors	Perú	Independiente
Almacenes Santa Clara	Perú	Independiente
Roberts Automotriz	Perú	Independiente
Sur Motor S.A.	Perú	Independiente
Estrategia de Negocio:		
PERÚ MOTORES XXXX S.A.C desarrolla sus actividades en la zona sur del país, basando sus ventas en las principales ciudades de esta zona. La Compañía es el único concesionario de las marcas Mitsubishi y Honda Autos en ciudades como Arequipa, Tacna, Juliaca, Mollendo elca, siendo Lima la única ciudad donde no son los únicos distribuidores de estas marcas.		

Fuente: Elaboración propia, datos brindados por la compañía.

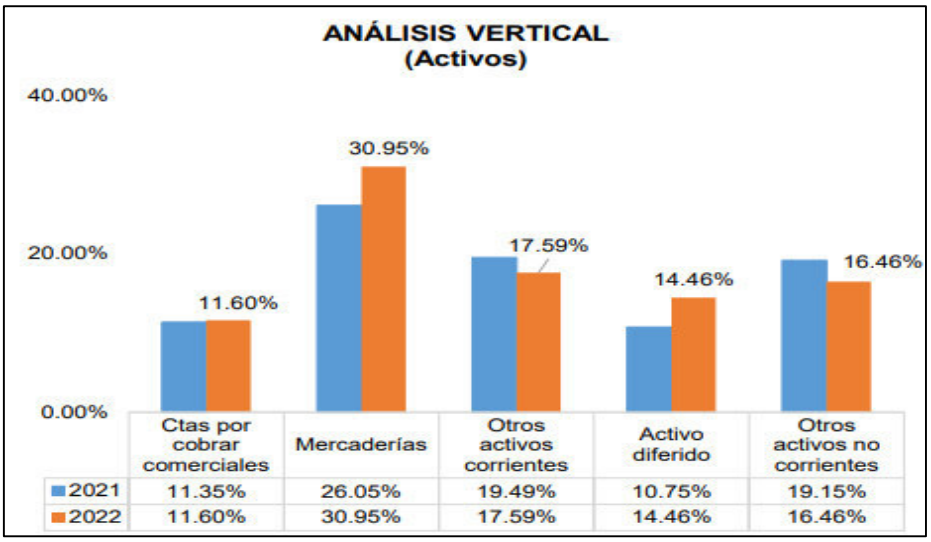
3.2.5. Análisis de funcional activos y pasivos

Se hace un análisis del estado financiero de la empresa, detallando sus principales cuentas de activos y pasivos, así como sus ratios financieras más importantes, esto con la finalidad de poder determinar los riesgos a los que está expuesta la empresa, para este análisis se considera los dos últimos años de la compañía, a continuación, mostraré los resultados encontrados para la Compañía.

a) Análisis activos

Se hace un análisis de como está estructurado los activos de la Compañía, para la empresa analizada se concluyó que durante el ejercicio 2022, los activos de la Compañía estuvieron compuestos por el 63.12% de activos corrientes y 36.88% de activos no corrientes. La cuenta principal de los activos fue mercaderías con una participación de 30.95%, respecto del total de activos. El resto de las principales cuentas de activos y sus respectivas participaciones se muestran en el siguiente gráfico:

Tabla 6 Análisis vertical de activos



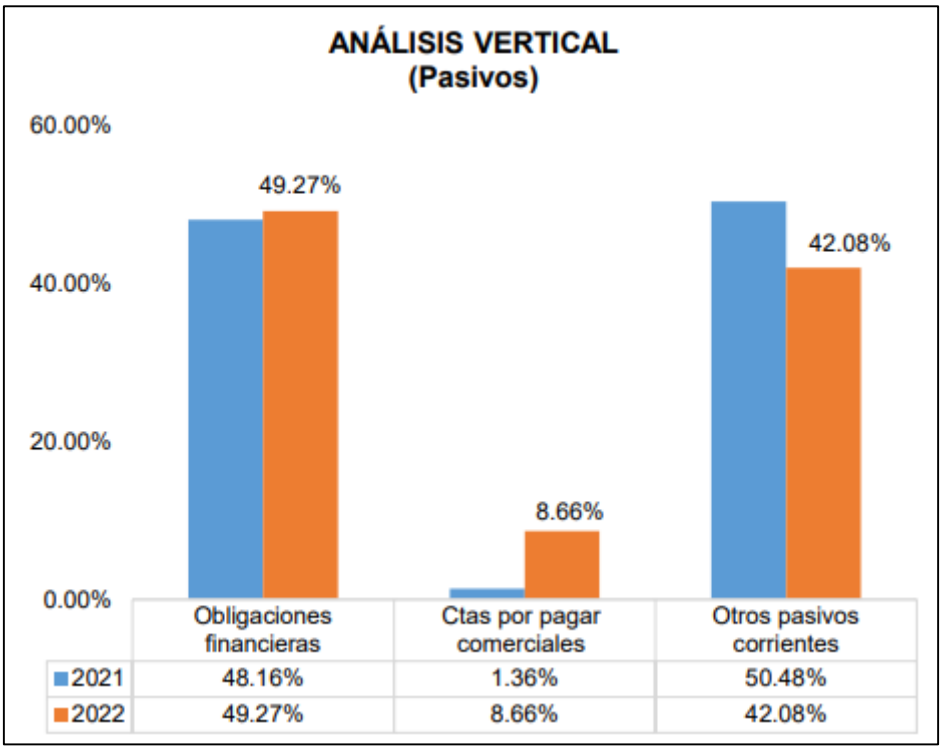
Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

.

b) Análisis pasivos

De la misma manera se hace un análisis de la estructura de sus pasivos, para la Compañía analizada se concluye que durante el ejercicio 2022, los pasivos de la Compañía estuvieron compuestos únicamente por pasivos corrientes. La principal cuenta de pasivos fue la cuenta obligaciones financieras con una participación de 49.27%, respecto del total de pasivos. El resto de las principales cuentas de pasivos y sus respectivas participaciones se muestran en el siguiente gráfico:

Tabla 7 Análisis vertical de pasivos



	Obligaciones financieras	Ctas por pagar comerciales	Otros pasivos corrientes
2021	48.16%	1.36%	50.48%
2022	49.27%	8.66%	42.08%

Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

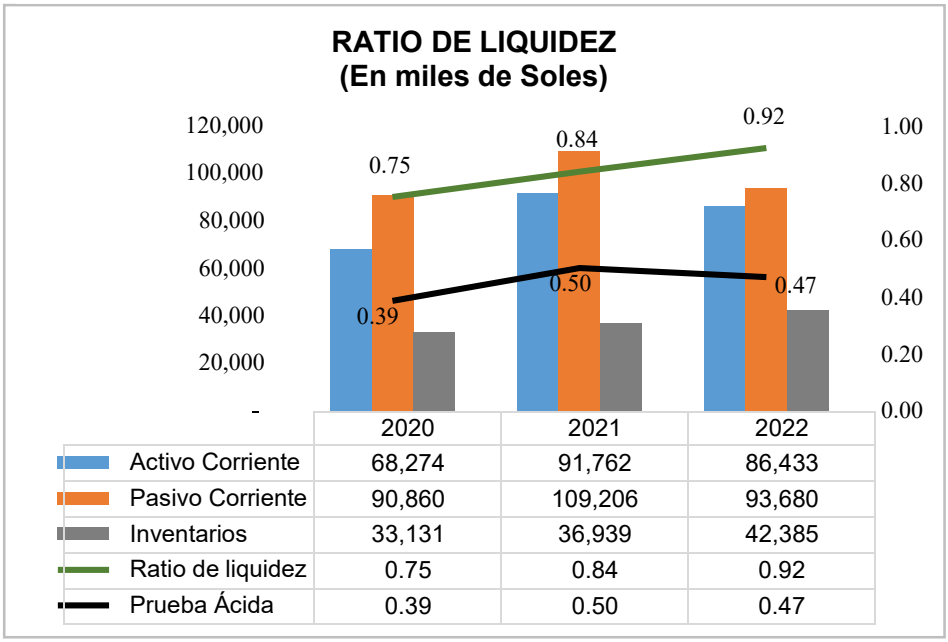
Los factores de riesgo propios de la actividad de la Compañía dependen en gran medida del nivel de crecimiento económico local e internacional, debido a que su cartera de clientes y proveedores corresponden a empresas locales y del exterior, incluyendo sus entidades relacionadas.

c) Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez está asociado a la incapacidad de la Compañía para cumplir con sus deudas de corto plazo, este se presenta cuando la Compañía no gestiona sus recursos de tal manera que disponga de los activos corrientes para cancelar sus pasivos corrientes.

Durante el periodo 2022, el indicador de liquidez de prueba corriente periodo fue de 0.92 y el indicador de liquidez de prueba ácida fue de 0.47. Esto muestra que la Compañía solo tendría la capacidad de pagar el 47% del total de sus obligaciones de corto plazo con sus activos de corto plazo de fácil liquidación.

Tabla 8 Riesgo de liquidez



	2020	2021	2022
Activo Corriente	68,274	91,762	86,433
Pasivo Corriente	90,860	109,206	93,680
Inventarios	33,131	36,939	42,385
Ratio de liquidez	0.75	0.84	0.92
Prueba Ácida	0.39	0.50	0.47

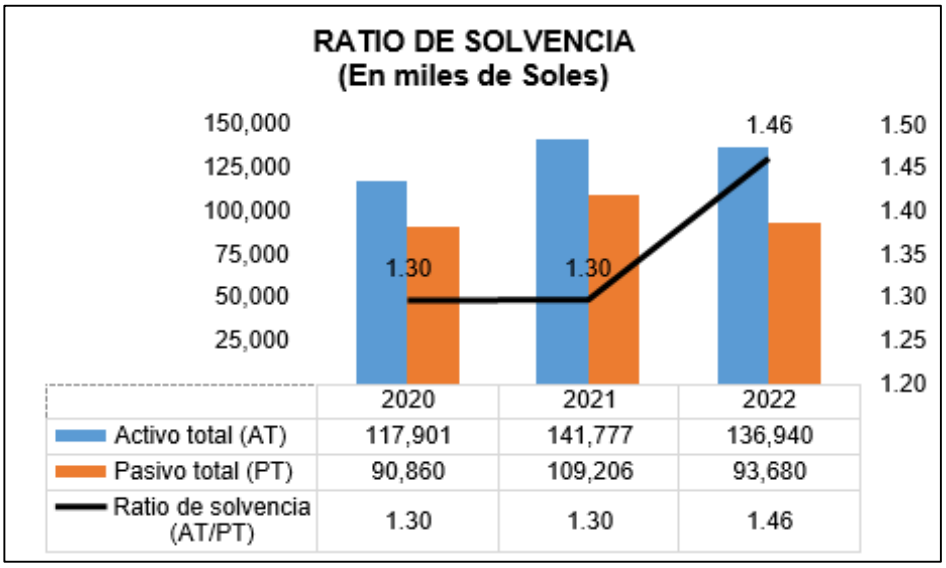
Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

d) Riesgo de Solvencia

El riesgo de solvencia permite conocer la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas a lo largo del tiempo. Se refiere a la imagen crediticia general del negocio y a su capacidad para cumplir obligaciones a largo plazo y asegurar fondos en el futuro. Este concepto está relacionado con la estructura de capital general de la empresa, su grado de apalancamiento financiero y el riesgo asociado con esa estructura.

Durante el periodo bajo análisis, la Compañía presentó un indicador de 1.46. Este indicador refleja que la Compañía está en la capacidad de cubrir la totalidad de sus pasivos respecto a sus activos, lo cual muestra que la empresa balancea bien sus deudas y puede hacer frente a ellas en el largo plazo.

Tabla 9 Ratio de solvencia



	2020	2021	2022
Activo total (AT)	117,901	141,777	136,940
Pasivo total (PT)	90,860	109,206	93,680
Ratio de solvencia (AT/PT)	1.30	1.30	1.46

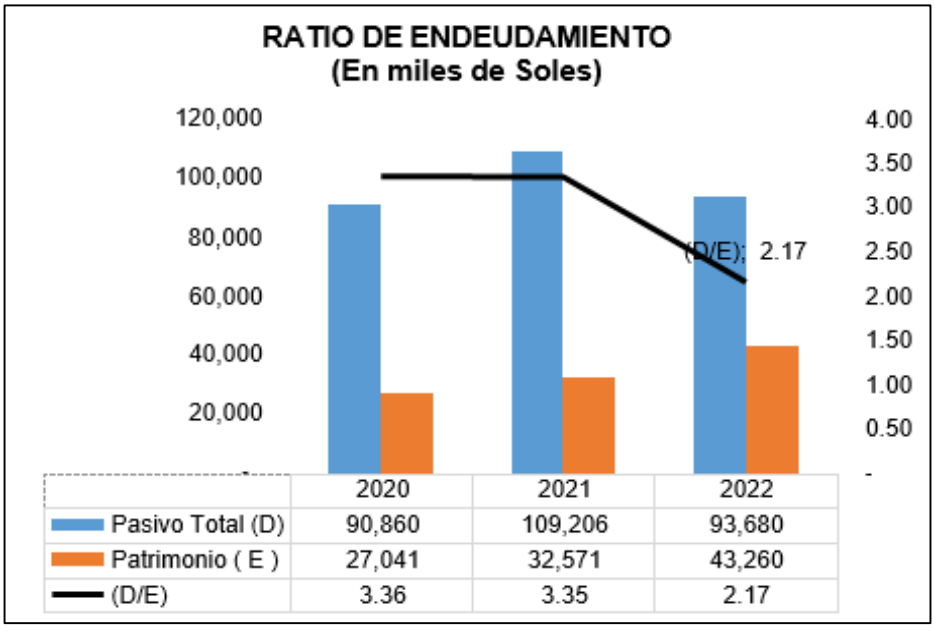
Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

e) Riesgo de endeudamiento

Este indicador tiene como objetivo medir la relación existente entre las dos formas de financiación de las empresas, sus recursos propios y sus recursos ajenos. De tal manera que se sepa su actual posición de endeudamiento sobre su financiación propia. Recordemos que la financiación ajena siempre es más barata que la propia, pero no por ello las empresas deben abusar de los recursos externos. Cuanta más deuda, a más riesgo está expuesta la Compañía de no poder hacer frente a sus obligaciones.

Durante el periodo 2022, la Compañía registra un indicador de endeudamiento de 2.17, el cual evidencia que los recursos propios (Patrimonio) no cubren los financiamientos recibidos de terceros (Pasivos).

Tabla 10 Ratio de endeudamiento

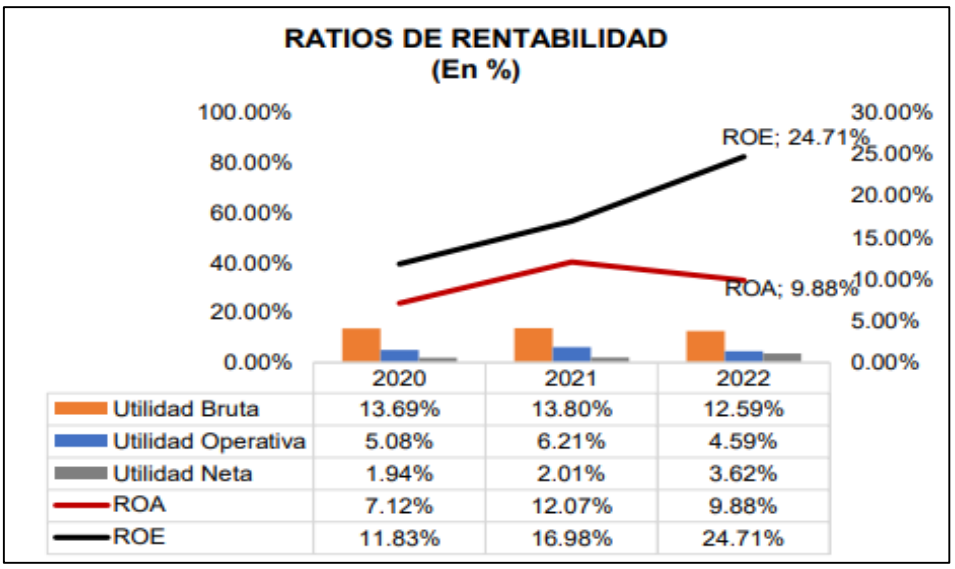


Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

f) Análisis de rentabilidad

Se llevó a cabo un análisis de la rentabilidad histórica de la Compañía de los últimos 3 años, a fin de visualizar la tendencia histórica de los indicadores de rentabilidad de la Compañía. Esta tendencia se puede observar en el siguiente gráfico:

Table 11 Ratio de rentabilidad

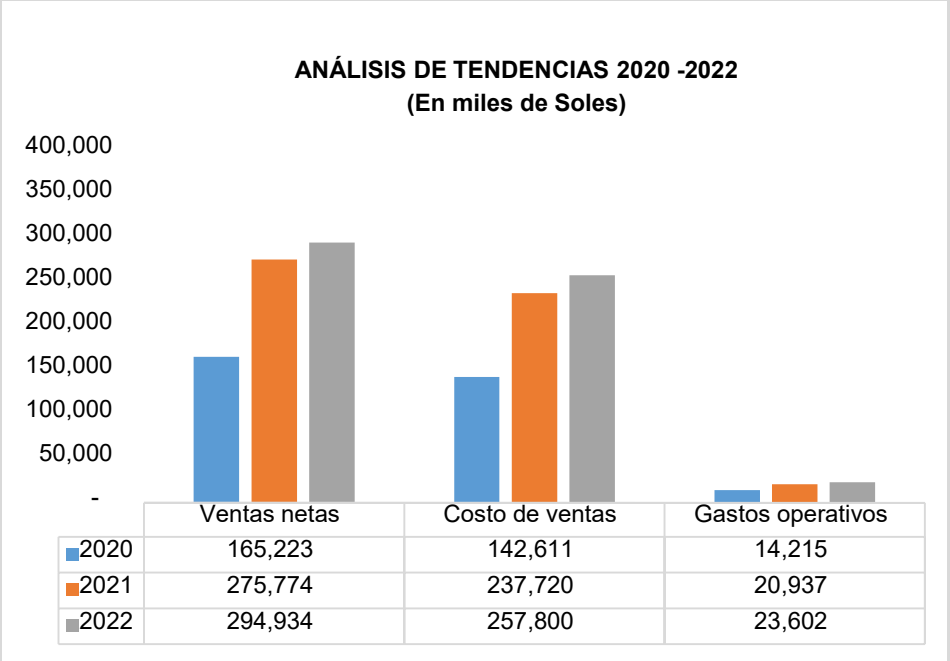


	2020	2021	2022
Utilidad Bruta	13.69%	13.80%	12.59%
Utilidad Operativa	5.08%	6.21%	4.59%
Utilidad Neta	1.94%	2.01%	3.62%
ROA	7.12%	12.07%	9.88%
ROE	11.83%	16.98%	24.71%

Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

Del resultado expresado en el gráfico se concluye que durante el ejercicio fiscal 2022, los indicadores de rentabilidad de la Compañía tanto a nivel bruto y operativo disminuyeron respecto al ejercicio anterior. Esto debido a que las ventas aumentaron en menor proporción que los costos y gastos, tal como se puede observar en el siguiente gráfico:

Tabla 12 Análisis de tendencia



	Ventas netas	Costo de ventas	Gastos operativos
2020	165,223	142,611	14,215
2021	275,774	237,720	20,937
2022	294,934	257,800	23,602

Fuente: Elaboración propia, datos brindados por el área contable de la compañía.

3.2.6. Descripción económica de las operaciones

Se hace una descripción de las operaciones o transacciones analizadas donde se detallan la naturaleza de las mismas, el monto, las partes vinculadas, así como también las obligaciones y derechos de las partes involucradas, a continuación, a manera de ejemplo, detallamos las operaciones de venta de mercadería de la Compañía.

Tabla 13 Descripción económica de las operaciones

N° TRANSACCIÓN	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
	04	Venta de mercaderías. IngresosNetos.
1.- DESCRIPCIÓN DEL BIEN O SERVICIO		
Durante el 2022, la Compañía registró ingresos por ventas de mercaderías (repuestos, suministros y vehículos) a sus vinculadas Motorsur SAC y Carlos Fernandez, por un monto total de S/ 215,751.		
2.- DETALLAR LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES		
A continuación, se muestran las obligaciones y derechos de las partes involucradas en la operación bajo análisis.		
ASPECTO A ANALIZAR	**EMPRESA BAJO PRUEBA**	**CONTRAPARTE**
	PERUMOTOR	**VINCULADAS**
Obligaciones y/o responsabilidades asumidas	- Entregar los bienes vendidos bajo las especificaciones técnicasrequeridas por su parte vinculada.	- Pagar la retribución pactada por los bienes recibidos.
Derechos	- Recibir la contraprestación económica pactada.	- Presentar reclamos y exigir garantías de calidad de los bienes adquiridos.
Fechas y montos cobrados y pagados en moneda origen y registro	Remitirse al Apéndice 3 del presente Reporte.	
3.- CONTEXTO DE LA TRANSACCIÓN		
Las actividades de la Compañía se encuentran orientadas a la comercialización de vehículos y repuestos como concesionario exclusivo de las marcas KIA, CHERY, entre otros. En este rubro se encuentran diversas empresas de diferentes envergaduras, las cuales realizan una agresiva competencia en el mercado nacional.		

4.- ANÁLISIS FUNCIONAL DEL NEGOCIO QUE INVOLUCRA LA TRANSACCIÓN MATERIA DE ANÁLISIS		
ASPECTO A ANALIZAR	EMPRESA BAJO PRUEBA	CONTRAPARTE
	PERUMOTOR	VINCULADAS
Funciones desarrolladas	- Entregar la mercadería vendida bajo los estándares de calidad solicitados.	- Supervisar que la mercadería recibida cumpla con los estándares de calidad.

Fuente: Área contable de la compañía

De igual manera se hace un análisis para cada operación realizada por la compañía y que esté sujete al análisis de precios de transferencia.

3.2.7. Descarte de método

Según los conocimientos teóricos de los métodos mencionados en el primer capítulo, se analiza la posibilidad de que método utilizar para cada una de las operaciones analizadas, haciendo así un descarte de los mismos iniciando por el método más directo, donde se tendrá que exponer las razones por las cuales cada uno de los métodos es descartado y la razón del porqué del que se elija. Esto se tiene que hacer para todas las operaciones sujetas a análisis, las mismas que también se podrían agrupar según la naturaleza de las mismas, así por ejemplo se podrían juntar todas las operaciones de préstamos y hacer un solo análisis o las operaciones de ventas de mercadería, etc. A continuación, a manare de ejemplo mostraré el cuadro del descarte de método para algunas operaciones realizadas por la compañía que venimos analizando.

Tabla 14 Descarte de método

1. Método del Precio Comparable no Controlado (PCNC)
El método del PCNC consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de compra o venta de bienes y servicios entre partes vinculadas ocon empresas ubicadas en PTBNI considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientesen operaciones comparables. En ese sentido, no resultó posible de aplicar el método del PCNC, debido a quela Compañía no llevo a cabo operaciones similares y comparables con tercerosindependientes, por lo que no fue posible de contar con un parámetro interno enbase al cual establecer una comparación. Por otro lado, tampoco resultó aplicable el presente método, en su versión externa, debido a que no fue posible de acceder a fuentes de información pública y confiable de operaciones similares y comparables llevadas a cabo entre terceros independientes.
2. Método del Precio de Reventa (PR)
El PR evalúa el carácter arm´s length de una transacción controlada en relacióncon el margen bruto obtenido en transacciones no controladas (por ejemplo, resultado bruto sobre ventas). El mismo es apropiado para actividades simplesde distribución, que no agregan valor sustancial al bien tangible por medio de alteraciones físicas. Respecto a la compra de mercadería (repuestos), no resultó aplicable el presente método, debido a que no se llevó a cabo operaciones similares y comparables con terceros independientes, por lo que no fue posible contar con un benchmark interno, en base al cual establecer una comparación. Por otro lado, si bien la transacción de compra de mercadería (repuestos), puede ser analizada por el método del PR a través de comparables externas, podrían existir diferencias significativas en la clasificación de los costos y gastos de las empresas seleccionadas como comparables con respecto a la clasificación de costos y gastos de la Compañía, lo cual podría distorsionar los resultados. En ese sentido, se rechaza la aplicación del método del PR externo. Con respecto a las operaciones de egreso por arrendamiento de locales, no resultó aplicable el presente método, debido a que la compañía contrató estos servicios para el desarrollo normal de su actividad económica de negocio y no con fines de reventa y/o comercialización. Por otro parte, debido a que el presente método es utilizado para analizar operaciones de compra de bienes y/o utilización de servicios, no resultó compatible para analizar las operaciones ingreso por la venta de mercaderías (repuestos, suministros y unidades) y por arrendamiento de local otorgado.

3. Método del Costo Incrementado (CI)

El CI evalúa el carácter arm´s length de una transacción controlada en relacióncon el margen bruto adicionado en transacciones no controladas (por ejemplo, resultado bruto sobre costos). El mismo es apropiado para los casos demanufactura, ensamble u otro tipo de producción de bienes o prestación de servicios que son vendidos a partes relacionadas. Su grado de confiabilidad dependerá de la similitud de las funciones desarrolladas, riesgos asumidos, estructura de costos e intangibles empleados en las transacciones comparables.

Respecto de las operaciones de venta de mercaderías (repuestos, suministrosy unidades) y arrendamiento de local, la Compañía no llevo a cabo operacionessimilares y comparables con terceros independientes, por lo que no fue posiblede contar con un benchmark interno en base al cual establecer una comparación.

Por otra parte, se descartó aplicación del presente método en su versión externa para analizas estas operaciones, debido a que la comparabilidad con terceros independientes a nivel de utilidad bruta puede llevar a resultados no confiables,debido a que se podrían detectarse diferencias basados en los criterios contables aplicados respecto de la asignación de costos y gastos por parte la empresa analizada y las entidad comparables, los que no necesariamente se solucionan con la aplicación de normas Internacionales de contabilidad, ytambién por la exclusión en el análisis de los gastos de operación que podría implicar diferencias respecto de las funciones desempeñadas, riesgos asumidosy activos involucrados de PERUMOTOR como las empresa comparables, las cuales no se estarían considerando en un análisis a nivel bruto.

Por otro lado, debido a que el presente método es utilizado para analizar operaciones de venta de bienes y/o prestación de servicios, no resultó compatible para analizar las operaciones de compra de mercadería (repuestos)y arrendamiento de locales recibidos.

4. Método de Partición de Utilidades (PU) y Método Residual de Particiónde Utilidades (RPU)

Los métodos PU y RPU evalúan el carácter arm´s length de la a locación de utilidades o pérdidas operativas obtenidas de manera combinada y atribuible auna o más transacciones controladas, en relación al valor relativo de la contribución de cada una de las partes a la obtención de dicha ganancia o pérdida.

Por tal motivo, el método resulta útil cuando las transacciones intercompañía seencuentran íntimamente relacionadas y resulta difícil e impreciso segregarlas o cuando las mismas involucran importantes activos intangibles.

En el caso de las operaciones bajo análisis, los activos, funciones y riesgos delas partes son fácilmente identificables razón por la cual este método ha sido rechazado.

5. Método del Margen Neto Transaccional (MNT)
El MNT pone a prueba el carácter arm´s length de una transacción controladamediante la comparación de la rentabilidad obtenida por las partes participantesde dicha transacción controlada con la rentabilidad obtenida por partes independientes que realizan actividades similares. Con base en las circunstancias anteriores y a la información disponible puede concluirse que el MNT es el mejor método para documentar la operación bajo análisis. Por lo tanto, se efectuará un análisis mediante la aplicación del MNT con información financiera de la Compañía a fin de evaluar si la rentabilidad operativa obtenida por la Compañía se encuentra acorde con los resultados que obtienen compañías comparables independientes en el desarrollo de actividades similares.

Fuente: Departamento de Precios de Transferencia.

Para el caso de la Compañía analizada, los métodos utilizados para el análisis de las operaciones de compre y venta de mercadería fue el método de Margen Neto Transaccional (MNT a nivel global) mientras que para las operaciones de reembolso de gasto y préstamos se utilizó el método Precio Comparable no Controlado (PCNC).

3.2.8. Búsqueda de la información para el análisis de Precios de Transferencia.

Según el método elegido se procede a la búsqueda de las comparables, para el caso del Margen Neto Transaccional. El proceso de búsqueda de comparables se enfoca en un primer momento en la búsqueda de comparables nacionales. Sin embargo, cuando las comparables a escala nacional sean insuficientes deben considerarse las comparables ubicadas en territorio extranjero. En este sentido, ampliamos el ámbito geográfico de la búsqueda incluyendo a empresas comparables en países del resto del mundo dedicadas al comercializar vehículos automotores, repuestos y servicios post-venta.

Para la búsqueda de la comparables utilizamos la plataforma S&P Capital IQ la cual es un software integral para la gestión centralizada de la fiscalidad corporativa de las empresas multinacionales, incluyendo precios de transferencia. La base de datos de Capital IQ cuenta con la siguiente cobertura: Inteligencia sobre Compañías: Más de 62.000 compañías públicas y 4.4 millones perfiles de compañías privadas.

Para el análisis de la Compañía en análisis se eligió una sed de 10 comparables las cuales presentan similitud con la compañía en la funcionalidad de cómo operan, así si una empresa se dedica a la manufactura no puedes comparar con una que solo se dedica al comercio, en este caso en específico se buscó empresas comercializadoras de autos, autopartes o accesorios que se relacionen con la actividad de la compañía analizada, a continuación mostraré la comparables elegidas y su descripción de las mismas:

Tabla 15 Compañías elegidas como comparables

N°	COMPAÑIA COMPARABLE	DESCRIPCIÓN
1	Apple International Co., Ltd.	Apple International Co., Ltd. compra, vende y exporta autos usados en Japón e internacionalmente. También participa en el negocio de franquicias de autos usados; y negocio de subastas de automóviles. la empresa se incorporó en 1996 y tiene su sede en Yokkaichi, Japón.

2	Asbury Automotive Group, Inc.	Asbury Automotive Group, Inc., junto con sus subsidiarias, opera como minorista automotriz en los Estados Unidos. Ofrece una gama de productos y servicios automotrices, incluidos vehículos nuevos y usados; y servicios de reparación y mantenimiento de vehículos, repuestos y servicios de reparación de colisiones. La empresa también ofrece productos financieros y de seguros, incluida la financiación de vehículos a través de terceros; y productos del mercado de accesorios, como contratos de servicio extendido, cancelación de deuda de protección de activos garantizados, mantenimiento prepago y seguro de discapacidad y accidentes. Asbury Automotive Group, Inc. se fundó en 1996 y tiene su sede en Duluth, Georgia.
3	AutoNation, Inc.	AutoNation, Inc., a través de sus subsidiarias, opera como minorista automotriz en los Estados Unidos. La compañía opera a través de tres segmentos: Nacional, Importación y Lujo Premium. Ofrece una gama de productos y servicios automotrices, incluidos vehículos nuevos y usados; y repuestos y servicios, como reparación y mantenimiento de automóviles, y repuestos al por mayor y servicios de colisión. La compañía también ofrece productos de seguros y financiación de automóviles que comprenden servicios
4	Caffyns plc	de vehículos y otros productos de protección, así como organiza la financiación para la compra de vehículos a través de fuentes de financiación de terceros. Posee y opera 343 franquicias de vehículos nuevos de 247 tiendas ubicadas principalmente en mercados metropolitanos en la región Sunbelt, así como 55 centros de colisión de la marca AutoNation, 13 tiendas de vehículos usados de AutoNation USA, 4 operaciones de subastas de automóviles de la marca AutoNation y 3 de distribución de repuestos. centros. AutoNation, Inc. se incorporó en 1991 y tiene su sede en Fort Lauderdale, Florida.
		Caffyns plc opera como minorista de vehículos demotor en el sureste del Reino Unido. La empresaofrece una gama de automóviles nuevos y usados; y vende llantas, aceite, repuestos y accesorios, además de brindar servicios de posventa, mantenimiento yotros. Ofrece productos de varias marcas, como Audi,LEVC, Lotus, MG, SEAT, Skoda, Vauxhall, Volkswagen y Volvo. Caffyns plc fue fundada en 1865y tiene su sede en Eastbourne, Reino Unido.

5	Group 1 Automotive, Inc.	Group 1 Automotive, Inc., a través de sus subsidiarias, opera en la industria minorista automotriz en los Estados Unidos y el Reino Unido. La empresa vende automóviles nuevos y usados, camionetas y repuestos de vehículos, así como contratos de servicios y seguros; organiza la financiación de vehículos relacionados; y ofrece servicios de mantenimiento y reparación de automóviles. Group 1 Automotive, Inc. se incorporó en 1995 y tiene su sede en Houston, Texas.
6	Lithia Motors, Inc.	Lithia Motors, Inc. opera como minorista automotriz. La compañía opera a través de los segmentos Nacional, Importación y Lujo. Ofrece vehículos nuevos y usados; servicios de financiación de vehículos; garantías, contratos de seguros y servicios de protección de vehículos y robo; y servicios de reparación y mantenimiento de automóviles, además de vender carrocerías y repuestos para los vehículos nuevos bajo las marcas Driveway y GreenCars. La empresa brinda sus servicios a través de una red de ubicaciones, plataformas de comercio electrónico y una división de finanzas cautivas en 28 estados de los Estados Unidos y 3 provincias canadienses. Lithia Motors, Inc. fue fundada en 1946 y tiene su sede en Medford, Oregón.
7	Penske Automotive Group, Inc.	Penske Automotive Group, Inc., una empresa de servicios de transporte diversificados, opera concesionarios de camiones comerciales y automotrices en los Estados Unidos e internacionalmente. La empresa opera a través de cuatro segmentos: Venta minorista de automóviles, Venta minorista de camiones comerciales, Otros e Inversiones no relacionadas con la automoción. Opera concesionarios bajo acuerdos de franquicia con varios fabricantes y distribuidores de automóviles. La empresa también participa en la venta de vehículos de motor nuevos y usados, servicios de mantenimiento y reparación, venta y colocación de productos de seguros y financiación de terceros, servicios ampliados de terceros y contratos de mantenimiento, productos automotrices de reemplazo y posventa, servicios de reparación de colisiones. , y venta al por mayor de repuestos. Además, opera un concesionario de camiones pesados y medianos, que ofrece camiones de las marcas Freightliner y Western Star, así como una gama de camiones usados. Además, importa y distribuye camiones de servicio pesado Western Star, camiones y autobuses MAN de servicio pesado y mediano, y vehículos de recolección de basura DennisEagle con partes asociadas. Adicionalmente, la empresa distribuye motores diesel y de gas, y sistemas de potencia. Penske Automotive Group, Inc. se incorporó en 1990 y tiene su sede en Bloomfield Hills, Michigan.

8	Sonic Automotive, Inc.	Sonic Automotive, Inc. opera como minoristaautomotriz en los Estados Unidos. Opera en tres segmentos, concesionarios franquiciados, EchoPark yPowersports. El segmento de Concesionarios Franquiciados se dedica a la venta de automóviles y camiones ligeros nuevos y usados, y repuestos; Prestación de servicios de mantenimiento devehículos, reparación de garantía del fabricante y reparación de pintura y colisiones; y arreglo de garantías extendidas, contratos de servicio, financiamiento, seguros y otros productos de posventa para sus huéspedes. El segmento EchoPark vende autos usados y camionetas; y organiza la venta de productos financieros y de seguros para sus huéspedes en tiendas minoristas especializadas en vehículos usados. El segmento de deportes motorizados vende vehículos deportivos motorizados nuevos y usados, como motocicletas, motos acuáticas y vehículos todo terreno; y ofrece servicios financieros y de seguros. Sonic Automotive, Inc. se incorporó en 1997 y tiene su sede en Charlotte, Carolina del Norte.
9	Vertu Motors plc	Vertu Motors plc opera como minorista de automóviles en el Reino Unido. La empresa vende automóviles y motocicletas nuevos y usados, automóviles de movilidad y vehículos comerciales, así como brinda servicios de posventa relacionados. Opera 150 cadenas de concesionarios franquiciados que ofrecen instalaciones de venta, servicio, piezas y taller de carrocería para automóviles nuevos y usados, y vehículos comerciales bajo Bristol Street Motors, Macklin Motors y Vertu Motors. Los concesionarios de franquicia de la compañía incluyen Audi, BMW, Honda, Jaguar, jeep, Kia, Land Rover, Mercedes-Benz, Mercedes-AMG, MINI, smart, Toyota, Volkswagen, Citroen, CUPRA, Dacia, DS, Ford, Hyundai, Mazda, MG, Nissan, Peugeot, Renault, SEAT, SKÖDA y Vauxhall. Además, opera como fiduciario de un plan de pensiones; y proporciona financiación de vehículos y productos de seguros relacionados. Además, la compañía está involucrada en la venta minorista en línea de camionetas y repuestos; y negocios de publicidad en línea. Opera a través de una red de 160 puntos de venta y posventa en 121 localidades. Vertu Motors plc se incorporó en 2006 y tiene su sede en Gateshead, Reino Unido.
10	WILLPLUS Holdings Corporation	WILLPLUS Holdings Corporation importa y vende automóviles nuevos y usados en Japón. La empresa se incorporó en 2007 y tiene su sede en Tokio, Japón.

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la Base de Datos S&P Capital IQ.

3.2.9. Análisis de precios de transferencia.

Una vez elegidas tus comparables se procede a realizar el cálculo del rango intercuartil con el indicador elegido para el análisis, en este caso de acuerdo a los lineamientos de precios de transferencia debido a que su principal actividad de la compañía es la comercialización se utiliza el indicador Margen Operativo (MO), El MO está definido como la razón entre la utilidad operativa sobre las ventas. Esta razón financiera se utiliza frecuentemente para el análisis de empresas que actúan como comercializadoras, obteniendo el siguiente resultado:

Tabla 16 Cálculo del rango intercuartil

Rango Intercuartil Ajustado				
Tested Party:	**PERUMOTOR**			
Profit Level Indicator (PLI):	**Margen Operativo**			
Empresa Comparables	**2022**	**2021**	**2020**	**Promedio**
Apple International Co., Ltd.	4.92%	1.51%	1.70%	2.71%
Asbury Automotive Group, Inc.	9.03%	8.31%	6.05%	7.80%
AutoNation, Inc.	8.10%	7.56%	5.14%	6.93%
Caffyns plc	2.45%	2.63%	1.82%	2.30%
Group 1 Automotive, Inc.	7.54%	6.99%	5.33%	6.62%
Lithia Motors, Inc.	7.29%	7.53%	5.47%	6.76%
Penske Automotive Group, Inc.	5.71%	5.45%	3.62%	4.92%
Sonic Automotive, Inc.	4.98%	4.53%	3.38%	4.30%
Vertu Motors plc	1.76%	2.41%	1.52%	1.90%
WILLPLUS Holdings Corporation	6.04%	5.70%	3.46%	5.06%

Rango	2022	2021	2020	Promedio
Mínimo	1.76%	1.51%	1.52%	1.90%
Cuartil Inferior	4.93%	3.11%	2.21%	3.11%
Mediana	5.87%	5.57%	3.54%	4.99%
Cuartil Superior	7.48%	7.39%	5.28%	6.73%
Máximo	9.03%	8.31%	6.05%	7.80%

Fuente: Base de Datos S&P Capital IQ.

Tested Party PLI/Ratio	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Resultado
4.59%	3.11%	4.99%	6.73%	**DENTRO**

Fuente: Departamento de Precios de Transferencia.

Del cuadro se observa que el margen obtenido por la Compañía, medido a través del indicador de rentabilidad MO, fue de 4.59%, el cual se ubica dentro del rango intercuartil de valores de mercado (3.11% - 6.73%), cumpliendo el principio de plena competencia. En este caso al no causar perjuicio al fisco no se hace mayor análisis quedando sustentado así que la Compañía a operado bajo el principio de plena competencia.

3.2.10. Redacción de las conclusiones

Una vez realizado el análisis de precios de transferencia se pasa a elaborar las conclusiones del informe, donde se detalla el resultado de las operaciones analizadas las cuales pueden o no estar cumpliendo el principio de plena competencia. Para la empresa en análisis las conclusiones fueron las siguientes:

a) Los precios pactados en las operaciones correspondientes a los ingresos por la venta de mercadería (repuestos, suministros y unidades vehiculares), arrendamiento de local otorgado y los egresos por la compra de mercadería (repuestos) y arrendamiento de locales recibidos, fueron analizados de manera indirecta, mediante la metodología del MNT a nivel de márgenes Globales. Los resultados mostraron que el margen obtenido por PERU MOTORES XXX S.A.C, medido a través del indicador de rentabilidad MO fue de 4.59%, el cual se encuentra dentro del rango intercuartil de valores de mercado (3.11% y 6.73%), cumpliéndose con el principio de plena competencia.

b) Respecto a las tasas de interés pactadas en los préstamos otorgados en moneda extranjera (USD) a su parte vinculada Los Sauces Sur S.A.C., estas fueron posibles de analizar mediante el método del PCNC. Los resultados obtenidos muestran que las tasas de interés pactadas del 2.50% y 4.00% en los préstamos desembolsados el 24/02/2022 y 09/02/2021, respectivamente, se encuentran dentro del rango intercuartil de valores de mercado y cumplen con el principio de plena competencia.

c) Las transacciones de ingresos y egresos por reembolsos de gastos fueron analizadas con el método del PCNC. Estas transacciones tienen su origen en relaciones con terceros por lo que no han generado márgenes adicionales por tratarse de operaciones ya acreditadas; por lo que no estarían afectando al fisco y no requieren mayor análisis al cumplir con el principio de libre concurrencia.

3.3. Problemas Detectados dos como Asistente de precios de transferencia

En el ámbito laboral el principal problema que se presenta a nivel de empresa es el tema de la homogeneidad en los informes que sacamos como empresa, esto debido a que son varios los grupos de trabajo cada uno maneja sus propios criterios, esto debería de mejorar con la creación de un formato general para cada reporte de toda la firma, otro aspecto a mejorar en la compañía es la organización de los equipos y la capacitación de los mismos, el cual tiene que mejorar para mejorar las aptitudes del personal.

3.4. Conflictos Detectados Presentados y como se Gestionaron

El principal problema que se presenta es la organización de los clientes con sus finanzas, si bien algunos tienen bien organizadas sus operaciones con sus vinculadas la mayoría nos envía información desordenada y no detallada, lo cual retrasan el servicio, otro problema recurrente es el las malas políticas de precios de transferencia que manejan los clientes, muchas veces fijan sus precios sin tener en cuenta el mercado, esto conlleva a que al final del ejercicio se tiene que hacer un ajuste, lo cual termina perjudicando al cliente, esto se podría evitar con una adecuada planificación de precios, para el periodo venidero.

3.5. Resultados Obtenidos Como Asistente de precios de transferencia

Como asistente de precios de transferencia mis principales logros son el poder haber logrado un desarrollo en materia de precios de transferencia lo cual me ha permitido poder ser capaz de elaborar los diferentes reportes solicitados en Perú y poder declarar las obligaciones de los clientes de manera exitosa y satisfactoria.

Desarrolle capacidades de análisis financiero, funcional y económico de una empresa, lo cual me permitió poder hacer un correcto uso de las herramientas que me ayudaron a realizar un correcto estudio de precios de transferencia.

Mediante la elaboración de estudios de precios de transferencia he logrado conocer el funcionamiento de muchas Compañías, dando así un paso de lo teórico a lo real, me enfrenté con problemas como el encontrar empresas que por erros no declaraban correctamente todos sus operaciones pues por desconocimiento creían que por el solo hecho de tener un margen de

ganancia ellos estaban cumpliendo con el principio de plena competencia, cuando en realidad ese margen tenía que estar acorde con el mercado o con las operaciones que realizaban terceros independientes.

Hoy en día me encuentro en la capacidad de poder elaborar cualquier reporte o informe en materia de precios de transferencia, para Perú, Chile, Colombia, Uruguay, El Salvado y Costa Rica.

REFERENCIAS

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2017). Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Editorial OECD.
https://orientacion.sunat.gob.pe/sites/default/files/inline-files/GUIAS%20DE%20OCDE.pdf

Ley del impuesto a la renta (Capítulo 5, Art. 32-A)
capv.pdf (sunat.gob.pe)
https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capv.pdf

Reglamento de la ley al impuesto a la renta (Capítulo 6, Art. 24)
https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/reglamento.html
https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap6.pdf