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

Aplicación de Precios de Transferencia para evitar la erosión de la base imponible: Test de Beneficio y valor de Mercado de Servicios Intragrupo

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Economista

AUTOR

Nataly Jenny MINAYA PONTE

ASESOR

Sandro Alejandro HUAMANÍ ANTONIO

Lima, Perú

2025



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

Minaya, N. (2025). *Aplicación de Precios de Transferencia para evitar la erosión de la base imponible: Test de Beneficio y valor de Mercado de Servicios Intragrupo*. [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	Nataly Jenny Minaya Ponte.
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	75197736
URL de ORCID	-
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Sandro Alejandro Huamaní Antonio
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	43008490
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-4761-6438
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Rogelio Nicolas Macines Romero
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	25593313
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Encarnación Margarita Palomino Ladrón de Guevara
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	25583244
Datos de investigación	
Línea de investigación	No aplica.
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	Edificio: Universidad Nacional Mayor de San Marcos País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Cercado de Lima

	Calle: Av. Carlos Germán Amezaga #375 Latitud: -11.954637 Longitud: -76.987467
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Setiembre – noviembre 2025
URL de disciplinas OCDE	Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

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

Reunidos en EL Salón de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas el día sábado 22 de noviembre de 2025 a las 9:00 am, ante el Jurado presidido por el catedrático **Dr. ROGELIO NICOLAS MACINES ROMERO** e integrado por los catedráticos :**Econ. ENCARNACIÓN MARGARITA PALOMINO LADRÓN DE GUEVARA y Mg. SANDRO ALEJANDRO HUAMANÍ ANTONIO**

Se presenta la Bachiller **NATALY JENNY MINAYA PONTE** para realizar la defensa de su Trabajo de Suficiencia **Profesional "APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EVITAR LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE:TEST DE BENEFICIO Y VALOR DE MERCADO DE SERVICIOS INTRAGRUPO"** presentado para la obtención del Título Profesional de Economista.

De acuerdo a las normas vigentes 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 la graduando había sido APROBADA

por UNANIMIDAD con el calificativo de 16 - Dieciseis

(Números y letras)

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente, los Miembros del Jurado, a los Veintidós días del mes de noviembre de 2025.

Dr. ROGELIO NICOLAS MACINES ROMERO

Presidente

Econ. ENCARNACIÓN MARGARITA PALOMINO LADRÓN DE GUEVARA

Miembro

Mg. SANDRO ALEJANDRO HUAMANÍ ANTONIO

Asesor

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

Anexo 1

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Sandro Alejandro Huamaní Antonio en mi condición de asesor acreditado con el Dictamen de la E.P. N° 000017-2025-EPEP-FCE/UNMSM del trabajo de suficiencia profesional, cuyo título es **"APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EVITAR LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE: TEST DE BENEFICIO Y VALOR DE MERCADO DE SERVICIOS INTRAGRUPO",** presentado por la bachiller Nataly Jenny Minaya Ponte para optar el título Profesional 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 la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el 14% 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 Título Profesional de Economista.

Lima, 19 de noviembre de 2025



Firma del Asesor _____

Nombres y Apellidos del asesor: Sandro Alejandro Huamaní Antonio

DNI: 43008490

* Según corresponda: bachiller, magíster, doctor; título profesional o título de segunda especialidad

La vigencia del presente certificado corresponde a un período de noventa (90) días desde la fecha de su emisión; siempre que no haya observaciones en el texto durante el proceso de revisión por el jurado informante o surja alguna contingencia.

CONTENIDO

RESUMEN **4**
ABSTRACT **5**
INTRODUCCIÓN **6**
1. CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA ENTIDAD DE DESEMPEÑO LABORAL **9**
1.1. Razón social y actividad económica 9
1.2. Historia de BDO 9
1.3. Enfoque estratégico de la Firma 10
1.3.1. Visión 10
1.3.2. Misión 11
1.3.3. Valores 11
1.4. Líneas de negocio de la Firma 11
1.4.1. Audit y Assurance 11
1.4.2. Tax & Legal 12
1.4.3. Advisory 12
1.4.4. Business Services & Outsourcing (BSO) 12
1.5. Sectores o Industrias 13
1.6. Organigrama de la Firma 13
1.7. Área de desarrollo de actividad 14
1.8. Funciones desarrolladas 15
1.8.1. Desarrollo de informes en materia de precios de transferencia 15
1.8.2. Aplicación de los métodos de Precios de Transferencia 16
1.8.3. Procesos de búsquedas de comparables externos 16
1.8.4. Desarrollo de Test de Beneficio para servicios intragrupo 20
1.8.5. Desarrollos de Planeamientos 20
1.8.6. Desarrollo de valorizaciones 20
2. CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA **21**
2.1. Identificación del problema 21
2.2. Delimitación del problema 24
2.3. Formulación del problema 25
2.3.1. Problema General 25
2.3.2. Problema Específico 25
2.4. Objetivos 26
2.4.1. Objetivo General 26
2.4.2. Objetivos Específicos 26
2.5. Justificación 27
2.5.1. Justificación teórica 27
2.5.2. Justificación práctica 27
2.6. Participación en la solución del problema 28
3. CAPITULO III: BASES TEÓRICAS **29**

3.1. Antecedentes de la investigación....29
3.2. Marco teórico....32
3.2.1. Marco teórico general....32
3.2.2. Marco teórico en Precios de Transferencia....32
4. CAPÍTULO IV: APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EVITAR LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE....46
4.1. Aplicación de Precios de Transferencia....46
4.2. Análisis sobre obligatoriedad....47
4.3. Análisis Transaccional....47
4.4. Metodologías seleccionadas....48
4.5. Aplicación del análisis transaccional....48
4.5.1. Venta de mercadería....48
4.5.2. Intereses por préstamos otorgados....53
4.5.3. Prestación de servicios administrativos....56
4.5.4. Utilización de servicios de almacenaje....62
5. CAPÍTULO VI: RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS....68
6. CAPÍTULO VI: OPORTUNIDAD DE MEJORA....73
7. CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES....75
7.1. Conclusiones....75
7.2. Recomendaciones....76
REFERENCIAS....78

Índice de tablas

Tabla 1....47
Tabla 2....48
Tabla 3....50
Tabla 4....51
Tabla 5....51
Tabla 6....52
Tabla 7....53
Tabla 8....55
Tabla 9....55
Tabla 10....56
Tabla 11....57
Tabla 12....59
Tabla 13....60
Tabla 14....61
Tabla 15....62
Tabla 16....64
Tabla 17....65
Tabla 18....66

RESUMEN

El presente trabajo realizado tiene como objetivo analizar la importancia de los Precios de Transferencia y su aplicación correcta por parte de las Empresas que se encuentran sujetas a este Ámbito de aplicación a fin de evitar la erosión de la base imponible. Se realiza una revisión de las normativas vigentes (internacional y local), así como también se muestra la aplicación de las normas de Precios de Transferencia a través de un caso práctico enfocado en el análisis de las transacciones que tiene una Empresa y las metodologías aplicadas a las transacciones (ventas de mercadería, préstamos y servicios) con el fin de evaluar el valor de mercado, verificando el cumplimiento del Principio de Plena Competencia, que se estipula en la normativa emitida por SUNAT.

Se identifican las implicancias de encontrarse por debajo, dentro, o por encima del denominado rango de mercado para cada una de las transacciones que se analizan en el caso práctico. Finalmente, se destaca también la importancia de la acreditación del Test de Beneficio en los servicios como medio probatorio para la deducción de los costos y gastos.

Palabras Clave: Precios de Transferencia, Principio de Plena Competencia, Valor de mercado, Empresas vinculadas.

ABSTRACT

The present work aims to analyze the importance of Transfer Pricing and its proper application by companies subject to this regulatory framework in order to prevent the erosion of the tax base. It includes a review of current regulations (both international and local), as well as the application of Transfer Pricing rules through a practical case focused on analyzing a company's transactions and the methodologies applied to those transactions (sales of goods, loans, and services) to assess their market value, verifying compliance with the Arm's Length Principle established by the regulations issued by SUNAT.

The study identifies the implications of being below, within, or above the so-called market range for each of the transactions analyzed in the practical case. Finally, it also highlights the importance of substantiating the Benefit Test in intra-group services as evidentiary support for the deduction of costs and expenses.

Keywords: Transfer Pricing, Arm's Length Principle, Market Value, Related Companies

INTRODUCCIÓN

La creciente globalización económica ha traído como consecuencia un amplio desarrollo de operaciones comerciales entre empresas pertenecientes a un mismo grupo, empresas del grupos multinacionales o empresas que guardan una relación debido a un grado vinculación.

Aquellos precios que estas empresas pactan en sus transacciones comerciales para el desarrollo de sus actividades son denominados Precios de Transferencia. Estos Precios de Transferencia son de gran importancia debido a que afectan directamente a la base imponible, entiéndase como base imponible el monto por el cual se calcula el Impuesto a la Renta (IR), es así que, para un correcto control y medida de supervisión de estos precios pactados entre partes vinculadas, se cuentan con normativas internacionales y nacionales que buscan evitar la erosión de la base imponible.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es un eje fundamental en la fiscalización internacional, en su publicación de las Directrices de Precios de Transferencia[1] añade que hoy en día las empresas se encuentran muy susceptibles de hacer maniobras para poder reducir sus impactos positivos a través del traslado de beneficios, teniendo en cuenta que las transacciones pueden realizarse no solo a nivel local (Perú) sino entre distintos países o jurisdicciones con distintas imposiciones tributarias.

En estas Directrices de Precios de Transferencia se exige que las empresas vinculadas cumplan con el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle), mediante el cual se estipula que las empresas establezcan precios con sus partes vinculadas y que estos se encuentren a valores de mercado. Las operaciones que realicen entre ellas deben pactar un

[1] Según: https://www.oecd.org/en/publications/serials/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations_g1ghb7b0.html

precio al que hubiese sido pactado si las operaciones se hubieran realizado con terceros independientes, es decir en un entorno de competencia.

Ante ello, la ODCE orienta a todas las administraciones tributarias a que tomen en base este principio para el desarrollo de las legislaciones tributarias especificas en cada país.

En el Perú la norma de Precios de transferencia es establecido por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), esta norma está contenida en la Ley del Impuesto a la Renta, Capitulo V, Articulo 32-A y todos sus incisos. La normativa peruana se viene alineando progresivamente con las bases establecidas por la fiscalizadora internacional, se ha adoptado la aplicación del Principio de Plena Competencia incorporando la información de las Declaraciones Juradas Informativas, métodos de valoración, informes de Test de Beneficio, y otros.

Si bien SUNAT se encuentra adoptando información internacional a la legislación peruana, se recalca que según el inciso i) de la LIR, ésta (información internacional) será de uso en su aplicación a la norma peruana siempre y cuando no afecta o contradiga la Ley establecida.

En tal sentido, BDO Perú, empresa que forma parte de la Red Global internacional "BDO", brinda servicios de consultaría en Precios de Transferencia, desarrollando informes declarativos (tales como las Declaraciones Juradas Informativas, Reporte Local, Reporte Maestro y Reporte País Por País), informes de valor de mercado (Estudios Técnicos de precios de Transferencia), Test de cumplimiento de valor de mercado (Test de Beneficio), entre otros.

El presente informe se desarrolla en 7 capítulos, el primer capítulo aborda la descripción de la entidad en la cual desempeño mis actividades profesionales, el segundo capítulo realiza el planteamiento del problema en relación con los Precios de transferencia.

Por su parte, las bases teóricas se desarrollan en el tercer capítulo, el capítulo cuatro y cinco analizan un caso práctico bajo la aplicación de Precios de Transferencia. Finalmente, los capitulo seis y siete desarrollan las oportunidades de mejora del tema planteado, junto con las conclusiones del informe.

1. CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA ENTIDAD DE DESEMPEÑO LABORAL

En este capítulo se brinda información de Binder, Dijker, Otte (En adelante BDO Perú o la "Firma"), lugar donde me desarrollé profesionalmente, desde mi etapa de practicante profesional (febrero 2024) hasta en la actualidad como asistente consultor en Precios de Transferencia.

1.1. Razón social y actividad económica

BDO Perú forma parte de la Red Global BDO. La firma peruana cuenta con una trayectoria de 30 años y cuenta con más de 600 colaboradores que brindan los servicios de asesoría empresarial bajo las líneas de negocio de Audit & Assurance, Tax & Legal, Advisory y Business Services & Outsourcing.

La Firma está compuesta por cada una de las líneas de negocios bajo razones sociales semindependientes. Sin perjuicio de lo mencionado, las razones sociales componen y representan en su conjunto a BDO Perú como Firma-subsidiaria en Perú.

Por su parte, la línea de negocio de BDO Perú, bajo el cual desarrollé mis actividades profesionales corresponde al de *Tax & Legal*. Según la información de SUNAT, esta línea de negocio tiene como razón social el nombre de BDO Consultores Tributarios y Legales S.A.C., identificado con el Registro Único de Contribuyente (RUC) 20158279984. Registra como fecha de inicio de actividades el 01/07/1993 y su actividad económica principal corresponde al de consultoría fiscal.

1.2. Historia de BDO

BDO se creó en 1963 en Europa, cuando firmas contables del Reino Unido, Alemania, Holanda, EE.UU. y Canadá se unieron para atender clientes con operaciones internacionales y conformaron el Grupo Binder Seidman International.

BDO tiene 30 años de presencia en el Perú ofreciendo a una amplia gama de empresas, una variedad de servicios de auditoría, consultoría tributaria y legal, consultoría de negocios, y outsourcing contable y de nóminas. Las estadísticas globales al cierre del año 2024 se muestran a continuación:

Figura 1

Estadísticas Globales



Nota: Obtenido de la Web BDO Perú.

1.3. Enfoque estratégico de la Firma

BDO cuenta con una dedicación para construir relaciones más sólidas con los clientes. La Firma cree en las relaciones de confianza basadas en un servicio de calidad, recomendaciones de los clientes y compromiso en lo que hace, lo que permite una mejor comprensión de las necesidades más importantes de cada industria.

1.3.1. Visión

La visión de la Firma radica en realizar un corrector cumplimiento a los servicios contratados por cada uno de los clientes de cartera.

1.3.2. Misión

Obtener una mejor posición en la prestación de servicios de consultoría.

1.3.3. Valores

Compartir la forma de trabajo lo que incluye: Integridad y objetividad, compromiso con nuestros clientes y respeto por nuestra gente.

1.4. Líneas de negocio de la Firma

La Firma BDO Perú está compuesta por las siguientes líneas de negocio.

Figura 2

Líneas de Negocio en BDO Perú



Nota: Obtenido de la Web BDO Perú.

1.4.1. Audit y Assurance

La firma supervisa el correcto cumplimiento de las Normas Internacionales de Auditoria. Cuenta con los siguientes servicios específicos en esta línea de negocio.

- ✓ Auditoria
- ✓ Auditoria de sostenibilidad.

- ✓ Due Diligence.
- ✓ Certificación de Asistencia Técnica brindada por No Domiciliados.
- ✓ Revisión de cumplimiento de compromisos financieros.

1.4.2. Tax & Legal

La línea de Tax & Legal cuenta con los siguientes servicios específicos:

- ✓ Consultorías en materia tributaria, fiscalizaciones.
- ✓ Informes de valor de mercado.
- ✓ Informes de Precios de Transferencia.

1.4.3. Advisory

Cuenta con los siguientes servicios específicos:

- ✓ Consultoría de negocios
- ✓ Gobierno y dirección de proyectos
- ✓ Consultoría de procesos
- ✓ Consultoría organizacional
- ✓ Deal advisory

1.4.4. Business Services & Outsourcing (BSO)

Se brindan los siguientes servicios:

- ✓ Outsourcing contable digital
- ✓ Gestión de nóminas y administración de personal
- ✓ Digitalización de documentos
- ✓ Traducción e interpretación inglés-español

1.5. Sectores o Industrias

- ✓ Agroindustria
- ✓ Educación
- ✓ Banca y Finanzas
- ✓ Hoteles, Restaurantes y Clubes
- ✓ Infraestructura y construcción
- ✓ Seguros
- ✓ Logística y transporte
- ✓ Manufactura
- ✓ Recursos naturales
- ✓ Sector público
- ✓ Real State
- ✓ Retail
- ✓ Tecnología, medios y comunicaciones

1.6. Organigrama de la Firma[2]

Figura 3

Socios de la Firma

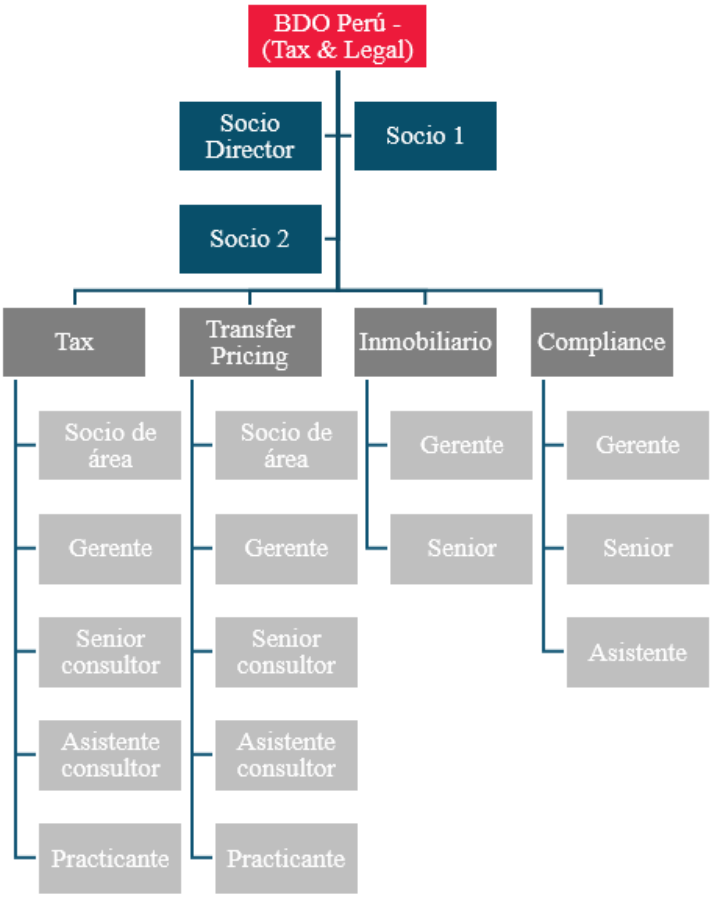


Nota: Obtenido de la Web BDO Perú.

[2] Corresponde a la estructura organizacional solo de la Línea de Negocio Tax & Legal (Como razón social independiente) de BDO Perú.

Figura 4

Organigrama de la Firma



Nota: Elaboración propia.

1.7. Área de desarrollo de actividad

Desde febrero del 2024 a enero del 2025 me desempeñé como practicante profesional en al área de Precios de Transferencia, en la línea de negocio de Tax & Legal en BDO Perú, y actualmente ocupo el puesto de Asistente consultor en Precios de Transferencia.

Como parte del staff del área de Precios de Transferencia, tenemos el compromiso de brindar soluciones empresariales y consultoría en materia de Precios de Transferencia a la amplia cartera de clientes de la Firma.

Nuestro rol en el Área de Precios de Transferencia se encuentra principalmente orientada al análisis de las operaciones entre las empresas vinculadas, identificar si estas se encuentran o no a valor de mercado siguiendo los lineamientos de la OCDE[3] y la normativa de SUNAT[4].

En el siguiente apartado se resumen las funciones específicas que he desarrollado como como staff del área de Precios de Transferencia.

1.8. Funciones desarrolladas

En mi rol como Asistente Consultor de Precios de Transferencia he participado en determinar si las transacciones comerciales de las empresas cumplen con encontrarse a valor de mercado, también he apoyado en los procesos internos que agilicen las actividades del equipo.

1.8.1. Desarrollo de informes en materia de precios de transferencia

El ámbito de Precios de Transferencia se rige en que las transacciones comerciales que tenga una Compañía que se encuentre obligada a presentar el informe de precios de transferencia, cumplan con encontrarse a valores de mercado.

En mi desarrollo profesional, evalúo cada una de las transacciones que la Compañía haya realizado con sus partes vinculadas y que estas se encuentren a valor de mercado, a través de las distintas metodologías que establece la norma internacional y peruana.

[3] Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.
[4] Ley del Impuesto a la Renta – Capitulo V (Artículo 32-A) y sus reglamentos – Superintendencia Nacional de Adunas y de Administración Tributaria – SUNAT.

1.8.2. Aplicación de los métodos de Precios de Transferencia

Para el análisis de cada una de las transacciones que desarrollan las empresas, es necesario verificar que efectivamente se cuente con toda la información mínima establecida en la normativa vigente para evaluar el método correcto.

En el desarrollo de mis actividades, he identificado las metodologías más optimas y que se ajustan mejor a cada tipo de transacción. En la aplicación de Precios de Transferencia existe un listado de metodologías establecidas tanto por la OCDE y por SUNAT. Estos métodos van desde el más específico o con mayor grado de comparabilidad hasta el método más indirecto.

1.8.3. Procesos de búsquedas de comparables externos

Una de las funciones principales en la aplicación de los análisis de Precios de Transferencia radica en comparar cada una de las transacciones comerciales que tenga una Compañía y evaluar si esta cumple con el Principio de Plena Competencia o Arm's Length, el cual exhorta que los precios que hayan sido pactados entre ambas partes (la Compañía analizada y su empre vinculada), cumplan con las condiciones del mercado.

Es por ello, que para avaluar cada una de transacciones, es necesario contar con un set de "Comparables" a la operación bajo análisis. Los resultados que debieran arrojar de la comparación del precio pactado por la Compañía con su parte vinculada deben estar acorde con el denominado "Rango de mercado" que fue creado a partir de los precios del set de las denominadas "Comparables".

La búsqueda del set de “Comparables” esta influenciada por el tipo de transacción que se desee analizar. En mi desarrollo profesional, he realizado búsquedas de set de Comparables”, tales como: Set de Comparables de tasas de interés, Set de Comparables de márgenes brutos y márgenes operativos, Set de Comparables de regalías, entre otros.

En primer lugar, dentro de los procesos de búsqueda de Comparables de Tasas de interés, éstas son realizadas para operaciones de financiamientos como operaciones de Préstamos por el cual se pactan tasas de interés[5]. Solo cuando la empresa no cuente con Comparables internos, recurrimos a buscar set de Comparables a los que denominamos Comparables externos. Se denomina Comparable interno cuando la Compañía haya realizado la misma actividad que tuvo con su parte vinculada y con terceros independientes. Por su parte, los Comparables externos son aquellos de los que se puede obtener información a partir de información pública o una base de datos (No desarrollan alguna actividad con la Compañía, es información que se puede obtener del mercado).

En la búsqueda de set de Comparables externos para casos de préstamos, iniciamos con la recopilación de tasas de intereses del mercado financiero, para ello recurrimos a la información pública, evaluando que se cumplan todas las condiciones para una mayor comparabilidad.

[5] Bajo el ámbito de aplicación de Precios de Transferencia, las operaciones de financiamiento solo corresponden en ser analizadas si éstas cuentas con un precio pactado, lo que quiere decir, que cuentes con una tasa de interés pactada. Aquellas que no cuenten con una, no corresponden a ser analizadas, por con siguiente no se realizan búsquedas de Set de Comparables.

De acuerdo, con el reglamento para determinar si las transacciones son comparables se tiene que determinar la naturaleza de cada una de las transacciones.

Para las operaciones de transacciones financieras, el Set de Comparables puede ser aceptado si cumple en un alto grado con lo siguiente:

a) El monto del principal,
b) Tasa de interés,
c) Moneda,
d) Fecha,
e) Clasificación del deudor
f) Plazo
g) Año

Una vez cumplido con las características que lo vuelve comparable, es aceptado como parte del set de Comparables, y puesto a ser analizado con la tasa pactada por la Compañía y su parte vinculada.

Como segundo ejemplo tenemos a la búsqueda de set de Comparables de empresas para evaluar los márgenes a nivel operativos, este tipo de Búsquedas son realizadas para transacciones como ventas, compras, prestación y utilización de servicios, o a nivel de actividad global.

Para este tipo Búsquedas, hago uso de una Base de Datos – Osiris Bureau van Dijk (Osiris BVD), la cual contiene información disponible de empresas que cotizan en bolsa alrededor del mundo. Para la selección de las búsquedas de estas empresas que formaran parte del Set de Comparables, identificamos la actividad económica de la Compañía analizada, a través de

la clasificación internacional "Standard Industrial Classification (SIC) System Search"[6], el cual cuenta con una clasificación a nivel de industrias o actividades. Una vez seleccionados los SIC correspondientes a la actividad se procede de depurar por etapas las empresas seleccionadas, la primera etapa consta de filtrar únicamente aquellas empresas que cuenten con información financiera actualizada, que coticen en bolsa, no tengan pérdidas operativas, no ubicarse en algún paraíso fiscal. (OCDE, 2022).

En una segunda etapa, se afina la búsqueda y quedan aquellas empresas que tienen un alto grado de comparabilidad en funciones y actividades. De esta manera se obtiene el set final de comparables.

Es así como, ya sea el tipo de transacción que se analice, corresponde contar con el Set de Comparables de mercado a fin de determinar el rango[7] de mercado y compararlo con la transacción analizada.

Es necesario recalcar que cada una de estas búsquedas de set de Comparables son válidas únicamente y si solo si la Compañía analizada cuenta con información disponible de sus *precios* por cada transacción, lo que quiere decir que, si se tienen operaciones de financiamiento se debe con contar con información del tasa pactada por el préstamos (el precio), y si se tienen servicios, compras o ventas, deben contar con sus respectivos márgenes, a fin de evaluar si cumplieron con estar o no a valores de mercado.

[6] U.S. Department of labor: https://www.osha.gov/data/sic-manual

[7] Para la determinación del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables y que resulte de la aplicación de alguno de los métodos señalados en el inciso e) del artículo 32-A de la Ley, se deberá obtener un rango de precios, monto de contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables.

1.8.4. Desarrollo de Test de Beneficio para servicios intragrupo

Participo constantemente en el desarrollo de Informes de Test de Beneficios, estos consisten en documentos donde expone la información acerca de los servicios recibidos que pueda tener una Compañía.

Se detalle toda la información correspondiente al servicio, ya sean contratos, evidencias de la prestación como facturas, depósitos, transferencia, acuerdos de servicios. Así también se expone si el servicio cumplió cuantitativamente con los valores de mercado.

1.8.5. Desarrollos de Planeamientos

Realizo informes de planeamientos de valor de valor de mercado que tiene como finalidad conocer y anticipar los precios del mercado para siguientes periodos a fin de que la Compañía se pueda alinear a futuro y no tenga algún tipo de contingencia en las valoraciones de mercado de sus transacciones cuando corresponda analizarlas, para que luego sean presentadas ante SUNAT.

1.8.6. Desarrollo de valorizaciones

Esta actividad implica realizar el análisis de carteras de créditos de entidades financieras, y con ello determinar su valor de mercado. Examinar cada uno de los flujos, saldos de los créditos no recuperados a fin de determinar su precio final para venta.

He desarrollado estas valorizaciones de carteras pesadas a través de la metodología de los Flujos de Caja Descontado (FCD), que tiene como base legal el inciso e) de la Ley del Impuesto a la Renta.

2. CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Identificación del problema

Las empresas vinculadas, enfrentan un reto con respecto a sus transacciones comerciales: determinar su Precios de Transferencia y con ello el valor de mercado de sus transacciones. Estos precios son cruciales para determinar si las empresas cumplieron con el denominado Principio de Plena Competencia, es así como la aplicación de estos precios debe estar alineados con las regulaciones fiscales para evitar contingencias tributarias.

Muchas empresas pueden realizan maniobras de manipulación de precios con fines de erosionar sus bases imponibles o realizar el traslado de sus utilidades, así lo refiere la OCDE.

En el Perú, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)[8] establece normativas específicas que exigen que las transacciones intragrupo se realicen de acuerdo con el Principio de Plena Competencia (Arm's Lenght Principle)[9], busca asegurar que estos precios reflejen los precios de mercado que se aplicarían entre partes no vinculadas (terceros independientes).

La OCDE, con la publicación de sus directrices, estipuló la aplicación de Precios de Transferencia a nivel internacional, ello con la finalidad de establecer una base legal y uniforme para todas las administraciones tributarias en el mundo. Que, si bien cada país tiene sus propias legislaciones, resulta prudente que estas

[8] La aplicación del ámbito de Precios de Transferencia en el artículo 32-A de Ley del Impuesto a la Renta. (SUNAT) https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/ (Capítulo V).
[9] Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia, (OCDE) 2022. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2022/01/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_57104b3a/7063add0-es.pdf

legislaciones estén alineadas a las bases de las Directrices internacionales, debido a que las transacciones comerciales se desarrollan entre empresas domiciliadas en distintas jurisdicciones.

Los Precios de Transferencia no solo son un asunto relacionado con la regulación fiscal, sino que también son esenciales para garantizar la eficiencia dentro del grupo o las transacciones con partes vinculadas. Es crucial que los Precios de Transferencia se alineen con el valor de mercado, es decir, las transacciones entre empresa que pertenecen a un grupo o tengan un grado de vinculación, deben reflejar lo que una tercera parte estaría dispuesta a pagar o recibir.

Una correcta aplicación asegura que las transacciones de las empresas dentro del grupo no sean manipuladas para optimizar fiscalmente las ganancias de las filiales en países con tasas impositivas bajas o de nula tributación. De esta manera, se previene que los precios internos entre las empresas vinculadas sean manipulados para beneficios empresariales, lo que podría resultar en erosión de la base imponible (tributaria) y que pueden traer consigo la práctica de la elusión de impuestos.

Por lo tanto, las autoridades fiscales a nivel mundial buscan garantizar que las condiciones de las transacciones correspondan con las que existirían entre empresas independientes en el mercado, lo que ayuda a preservar la competencia leal.

El análisis de las transacciones sujetos al ámbito de Precios de Transferencia requiere el uso de diferentes métodos, tales como la comparación de precios de mercado similares (Método del PCNC), márgenes de ganancia en transacciones comparables (Método MNT), o la evaluación de la rentabilidad de las empresas (Global), entre otros métodos que se exponen en el Capítulo III. Cada método

aplicado permite a la autoridad fiscal (SUNAT), verificar que las transacciones intragrupo se realicen bajo condiciones que respeten el Principio de Plena Competencia.

Adicionalmente, al cumplir con el Principio de Plena Competencia que establece las normas de Precios de Trasferencia, las empresas evitan conflictos con la autoridad fiscal, y por ende evitan motivos para ser fiscalizados y sancionados duramente.

De acuerdo con Okoshi (2021), Perú ha registrado un aumento de empresas multinacionales, lo que destaca una necesidad e importancia en que los Precios de Transferencia sean regulados con la finalidad de evitar la erosión o disminución de la base imponible de las empresas.

Cipollini (2021), indicó que los Precios de Transferencia son esenciales solo para la transparencia económica y financiera, así como también para garantizar que los beneficios o utilidades generados por cada empresa sean tributados de manera correcta.

Más aun, los Precios de Transferencia guardan una relación estrecha con la recaudación fiscal. La capacidad de los países para recaudar mayores impuestos se ve directamente afectada por la existencia de maniobras o manipulaciones que podrían realizar estas empresas vinculadas con fines de reducir sus bases imponibles, trasladándose beneficios entre ellas, sobre todo en aquellas jurisdicciones con bajas tasas imponibles.

Las autoridades fiscales, al no poder acceder a la información completa, pueden enfrentar la manipulación de los precios por las transacciones entre partes vinculadas, y con ello pueden obtener menos ingresos fiscales.

Una baja recaudación tributaria puede limitar la capacidad para financiar servicios públicos esenciales como la educación, salud, infraestructura, o el financiamiento público.

2.2. Delimitación del problema

Los precios de transferencia son aplicados a todas aquellas transacciones que se realicen entre partes vinculadas o los que se hayan hecho desde, hacia o a través de territorios no cooperantes o de baja o nula imposición tributaria. Con Base Legal el Articulo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

Existen diversas transacciones intragrupo que involucran no solo la compraventa de bienes, sino también la prestación de servicios entre empresas vinculadas. Conocer las aplicaciones de las metodologías de Precios de Transferencia que analiza si las transacciones realizadas entre partes vinculadas corresponden y cumple con el Principio de Plena Competencia es de suma importancia para evitar contingencias con la entidad fiscalizadora SUNAT.

Estas metodologías son usadas según el tipo de transacción a analizar. Los factores por el cual se decide aplicar cierto método para evaluar cada transacción dependerán de la información disponible y las características inherentes de cada metodología.

Los servicios intragrupo resultan muy importantes, especialmente los servicios recibidos. Que, además de cumplir con el Principio de Plena Competencia, que asegura que los precios (márgenes) sean los que se acordarían entre partes independientes, este tipo de operaciones requiere cumplir y acreditar el Test de Beneficio, se justifique la necesidad y valor real de cada uno de los servicios recibidos.

Dado que las empresas vinculadas tienen mayor control sobre sus transacciones internas, pueden tener incentivos para manipular los precios de transferencia. Esto puede incluir la distribución artificial de ingresos y gastos entre las partes vinculadas para reducir la carga tributaria, lo que genera una erosión de la base imponible.

Por consiguiente, la problemática de esta investigación se centra en determinar cómo las empresas sujetas al ámbito de aplicación de Precios de transferencia sustentan adecuadamente el cumplimiento del Principio de Plena Competencia de sus transacciones comerciales.

Asimismo, se busca resaltar la importancia de los servicios intragrupo y la necesidad de aplicar el Test de Beneficios como una herramienta clave para evitar la erosión de la base imponible.

2.3. Formulación del problema

2.3.1. Problema General

- ¿Cómo aplica SUNAT las reglas de Precios de Transferencia para evitar la erosión de la base imponible en transacciones entre partes vinculadas de modo que no afecte la recaudación fiscal?

2.3.2. Problema Específico

- ¿Cómo pueden las partes vinculadas justificar y sustentar de manera adecuada los precios de transferencia ante la SUNAT, especialmente en el contexto de servicios intragrupo, para asegurar que estos se ajusten al valor de mercado y cumplir con las normativas fiscales de manera que no afecten la recaudación fiscal?

- ¿Cómo influye la asimetría de información entre las partes vinculadas y la SUNAT en la verificación y validación de los precios de transferencia, y de qué manera esta asimetría puede facilitar la manipulación de los precios internos con fines de optimización fiscal?
- ¿Qué oportunidades de mejora en la aplicación de Precios de Transferencia se pueden identificar para un correcto cumplimiento del principio de plena competencia?

2.4. Objetivos

2.4.1. Objetivo General

- Conocer la aplicación de Precios de Transferencia en el Perú entre las empresas vinculadas como medida para evitar la erosión de base imponible, y con ello resaltar su efecto en la recaudación fiscal de SUNAT.

2.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar cómo las partes vinculadas pueden justificar y sustentar adecuadamente los precios de transferencia ante la SUNAT, especialmente en el caso de los servicios intragrupo, asegurando que estos cumplan con el principio de plena competencia y el valor de mercado, a fin de prevenir manipulaciones fiscales en Perú.
- Evaluar el impacto de la asimetría de información entre las partes vinculadas y la SUNAT en la verificación de los precios de transferencia, analizando cómo esta asimetría puede influir en la manipulación de los precios internos para fines de optimización fiscal,

sobre todo en los servicios intragrupo, en donde las empresas pueden buscar aumentar sus costos y así reducir sus utilidades.

- El objetivo de esta investigación es identificar las oportunidades de mejora en la aplicación de precios de transferencia en el contexto peruano, con el fin de asegurar el correcto cumplimiento del principio de plena competencia.

2.5. Justificación

2.5.1. Justificación teórica

La práctica de la aplicación de precios de transferencia se justifica principalmente para garantizar que las transacciones que sean realizadas entre partes vinculadas sean ejecutadas a precios de mercado, cumpliendo con el principio de plena competencia. Se busca evitar la manipulación de los precios internos para trasladar utilidades a jurisdicciones o territorios de baja o nula imposición tributaria, lo que podría erosionar la base imponible y con ello reducir la recaudación tributaria. De esta forma, los Precios de Transferencia protegen el sistema tributario en el Perú.

2.5.2. Justificación práctica

Desde una perspectiva práctica, esta investigación tiene una gran relevancia en el contexto actual, donde las autoridades fiscales a nivel mundial, incluida la SUNAT en Perú, están intensificando la supervisión de las transacciones entre partes vinculadas debido a los riesgos de evasión fiscal a través de la manipulación de los precios de transferencia.

2.6. Participación en la solución del problema

En el ámbito de la solución de problemas relacionados con los Precios de Transferencia, la actividad principal consiste en evitar que las transacciones entre partes vinculadas no se realicen a valores de mercado. Las normativas aseguran que las transacciones entre entidades vinculadas se lleven a cabo a precios similares a los que se aplicarían en transacciones entre partes no vinculadas, garantizando la justicia tributaria y la transparencia en las operaciones.

En mi desarrollo profesional en BDO Perú, como parte del área de consultoría en Precios de Transferencia, me enfoco en verificar el cumplimiento de la aplicación de los Precios de Transferencia dentro de las empresas, analizando las transacciones comerciales y el valor de mercado de estas, asegurando que la aplicación corresponda con lo establecido por la norma internacional (OCDE) y la legislación peruana (SUNAT), esto se extiende desde realizar el análisis de obligatoriedad hasta los resultados finales del valor de mercado de las transacciones.

3. CAPITULO III: BASES TEÓRICAS

3.1. Antecedentes de la investigación

La aplicación de Precios de Transferencia es un tema que viene siendo tratado por muchas economías en el mundo debido a su alto impacto económico-tributario. A continuación, se presentan antecedentes nacionales respecto de las aplicaciones de Precios de Transferencia, teniendo en cuenta que estas siguen los lineamientos de Ley del Impuesto a la Renta en el Perú, así como los lineamientos de la entidad internacional OCDE.

Nina (2018) en su investigación realiza un análisis sobre la aplicación y el uso debido de los lineamientos de la OCDE en la Ley peruana. El estudio analiza la perspectiva economía de los Precios de Transferencia, se revisa información histórica acerca del Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle), como es la estructura y aplicación en el régimen peruano. Es así que en la investigación se cuestionan los siguientes puntos: a) las condiciones de los lineamientos de la OCDE, b) el inciso h de la Ley del Impuesto a la Renta, mencionando que, sin perjuicio de lo establecido por la normativa peruana, los lineamientos de la OCDE son de uso valido y pueden usarse para la interpretación en el régimen peruano, siempre y cuando no invalide alguna aplicación establecida en la norma peruana.

La investigación enfatiza que si bien cada país puede establecer sus normas tributarias, como en el caso de Perú, que se rige en la Ley del Impuesto a la Renta, Articulo 32-A, la OCDE busca que los países ya sea que pertenezcan a la organización o no, lo tomen en cuenta en cuenta para una aplicación estandarizada en la normativa de Precios de Transferencia.

A su vez Pérez (2019), a través de la aplicación de un caso práctico realizó el análisis y desarrollo de un caso real donde se realizó la aplicación de las metodologías de Precios de Transferencia en operaciones comerciales entre partes vinculadas. Se analizaron lo siguiente:

las operaciones de ventas de activos y arrendamientos (ingresos y egresos), se identificaron los derechos obligaciones, funciones, activos y riesgos de cada una de las partes, así también se identificó a la Empresa bajo análisis ("Tested Party") y la Empresa vinculada ("Contraparte") para cada una de las operaciones antes mencionadas.

En el proceso de identificar la mejor metodología a aplicar se obtuvo que el método del Margen Neto Transaccional (MNT) a nivel Global resultó ser la mejor metodología para el análisis del Cumplimiento de Plena Competencia de las operaciones llevadas a cabo entre ambas partes (para el caso práctico). Se identificaron las razones y motivos de descarte/aceptación de las metodologías. Finalmente, los resultados obtenidos mostraron que la aplicación del MNT no se encontraron por debajo de los valores de mercado.

A través del rango intercuartil, creado con información de márgenes de terceros independientes, se logró comparar el margen global de la Empresa bajo análisis, obteniendo que el rango de ésta cumplía con el Principio de Plena Competencia al no ubicarse debajo del rango de mercado; por lo tanto, la Empresa bajo análisis del caso práctico no incumplió con los valores de mercado, su nivel de rentabilidad mayor no generó algún perjuicio a la SUNAT.

Por su parte, en adición a las metodologías que corresponden al ámbito de Precios de Transferencia para todas aquellas operaciones comerciales, con el fin de evaluar y asegurar que cumplan con el Principio de Plena Competencia, existe un apartado importante mencionado en la legislación peruana con respecto a los servicios intragrupo. Los servicios realizados entre partes vinculadas son de gran importancia (en especial los servicios recibidos) ya que éstos se deducen a la base imponible. Estas deducciones, al tener un alto impacto en la base imponible, resulta importante asegurar que efectivamente cumplan con los "requisitos" necesarios que avalen su deducción.

Espinal S. N., Ludeña P. M., Quiroga C. M., Salvador C. S. (2018)., examinaron la importancia del Test de Beneficio en los Precios de Transferencia, el cual es necesario para la deducción de los costos y gastos por los servicios recibidos.

Se recalca la importancia del Test de Beneficio como objetivo para garantizar que los servicios recibidos de sus partes vinculadas generen un beneficio económico a la empresa receptora del servicio, asimismo el precio pactado por estos servicios debe ser justo y razonable de acuerdo con los precios del mercado.

Es así que, para que los servicios recibidos sean deducibles para el cálculo del impuesto a la renta, deben demostrarse que éstos agregaron un valor significativo a la empresa (la empresa receptora), y a su vez asegurar que el precio pactado se encuentre a valor de mercado.

Finalmente se concluye que la inclusión del Test de Beneficio en la legislación peruana significó un paso importante hacia una mayor transparencia fiscal y sobre todo el cumplir con los estándares internacionales en la regulación de precios de transferencia. Se sugiere que se realicen ajustes que con la finalidad de tener una mayor alineación con las prácticas internacionales.

Por su parte, una Resolución del Tribunal Fiscal (RTF[10]) peruano, emitido en abril del 2025 hizo hincapié en la importancia de cumplir con el Test de Beneficio por parte de las Empresas o Contribuyentes.

Esta RTF destaca que, muy aparte de realizar una aplicación correcta en las metodologías aplicadas de Precios de Transferencia en transacciones comerciales, y que estas correspondan con los valores de mercado; también, tratándose de servicios intragrupo

[10] https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2025/4/2025_4_02374.pdf

recibidos, es importante que acrediten el cumplimiento del Test de Beneficio para su deducción, deben contar con los costos y gastos y márgenes.

3.2. Marco teórico

3.2.1. Marco teórico general

Precios de Transferencia y el Principio de Arm's Length

El principio de plena competencia (Arm's Length Principle) establece que los precios de transferencia deben ajustarse para reflejar condiciones de mercado, independientemente de los acuerdos contractuales entre las partes o de cualquier intento de minimizar la carga fiscal. Estos ajustes son necesarios para que las transacciones entre empresas asociadas se alineen con lo que ocurriría en un mercado competitivo (OCDE, 2022).

3.2.2. Marco teórico en Precios de Transferencia

En este apartado se describen la implicancia de la aplicación de los Precios de Transferencia en las transacciones realizadas por los grupos económicas o empresas vinculadas, de acuerdo con la normativa internacional OCDE y la normativa peruana por la SUNAT.

3.2.2.1. Ámbito de Aplicación

Los Precios de Transferencia (En adelante "PT") se aplican a todas las transacciones realizadas entre partes vinculadas y/o realizadas desde, hacia o a través de territorios no cooperantes o de baja o nula imposición tributaria. (SUNAT, 2025).

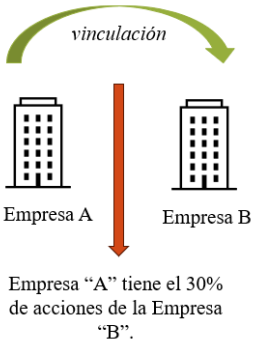
Por su parte, Marcial García (2001) señala que las empresas que realizan transacciones con terceros independientes, bajo

condiciones de libre competencia, deben fijar precios competitivos para los bienes que venden, los servicios que prestan o los intangibles que ceden. Sin embargo, cuando las operaciones se realizan entre empresas vinculadas, esta presión competitiva no existe, lo que puede dar lugar a precios que no reflejan valores de mercado.

- Precio: El precio en la aplicación de PT debe entenderse como el valor pactado para una operación entre partes vinculadas (empresas del mismo grupo económico o que tienen relación de control o influencia), ya sea que la operación sea de bienes, servicios, intangibles, intereses, regalías u otro.
- Partes vinculadas: Dos o más personas, empresas o entidades se consideran partes vinculadas cuando hay participación en la administración de la otra empresa. Para una practicidad se muestra la siguiente figura donde se establece de los criterios para que exista una vinculación entre empresas.

Figura 5

Ejemplo de vinculación



Por su parte, SUNAT establece un listado de criterios bajo el cual dos empresas pueden considerarse empresas vinculadas.

3.2.2.2. Evolución de los Precios de Transferencia en el Perú

La normativa vigente de Precios de Transferencia y/o adecuación a los estándares internaciones en dicha materia, fueron adoptados por Perú en el año 2017 a raíz de los lineamientos emitidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en el Plan de Acción (Proyecto BEPS de 2013), el cual buscaba disminuir la elusión y evasión tributaria.

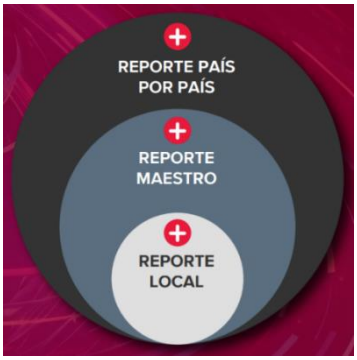
Después de haber adoptado la normativa en el 2003 que incorpora en la Ley del Impuesto a la Renta el articulo 32-A Precios de Transferencia esta fue cambiando a través de los siguientes decretos: Decreto Supremo N°190-2005-EF, Decreto Legislativo N°1112, Decreto Legislativo N°1312, Decreto Supremo N°340-2018-EF, Decreto Legislativo N°1381, Decreto Legislativo N°1537, Decreto Supremo N°327-2022-EF que incorporaron nuevas definiciones, términos, metodologías y obligaciones hasta llegar a la normativa vigente. (TPC Group, 2023).

3.2.2.3. Declaraciones Juradas Informativas

Existen 3 tipos de Declaraciones Jurados Informativas en Precios de Transferencia que son de carácter obligatorio en su presentación ante SUNAT.

Figura 6

Declaraciones Juradas Informativas



Nota: Obtenido de BDO Perú

Declaración Jurada Informativa Reporte Local (Reporte Local):

De acuerdo con establecido por la SUNAT, se encuentran obligados a presentar el Reporte Local aquellos contribuyentes que cumplan lo siguiente:

- Sus ingresos devengados sean mayores a las 2 300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), respecto de las transacciones que generen rentas gravadas y/o costos o gastos deducibles para la determinación del impuesto.
- Sus transacciones con partes vinculadas o realizadas con paraísos fiscales sean igual o mayor a 100 (UIT) (Anexo I) o mayor a 400 UIT (Anexo II, III y IV).

Declaración Jurada Informativa Reporte Maestro (Reporte Maestro):

De acuerdo con establecido por la SUNAT, se encuentran obligados a presentar el Reporte Maestro aquellos contribuyentes que formen parte de un grupo y cumplan lo siguiente:

- Sus ingresos devengados mayores a las 20 mil UIT

- Sus transacciones con partes vinculadas sean mayores a las 400 UIT.

Declaración Jurada Informativa Reporte País por País (Reporte País por País):

Se encuentran obligados a presentar el Reporte País por País siempre que los ingresos devengados, según los estados financieros consolidados que la matriz del grupo multinacional deba formular, sean mayores o iguales S/ 2 700 000 000.

Lo presenta la matriz o un representante legal.

3.2.2.4. Infracciones Tributarias

No presentar dentro de los plazos que se establecen o no presentar la documentación, se encuentra sujetos a una multa.

Cualquier desarrollo de alguna de estas infracciones se presenta una multa del 0.6% de los Ingresos Netos del ejercicio anterior a la comisión o detección de la sanción. (mínimo 10% de una UIT máximo 25 UIT).

3.2.2.5. Aspectos técnicos

La aplicación de Precios de Transferencia tiene como objetivo determinar que exista un correcto cumplimiento del Principio de Plena competencia.

Como se mencionó en el apartado previo, existen 3 tipo de Declaraciones Juradas Informativas que son obligatorios en su presentación ante SUNAT. Al respecto de ello, es preciso mencionar que de las 3 solo el Reporte Local contiene información de carácter

analítico, en el que se sustentan si las transacciones comerciales que el Contribuyente, Empresa bajo análisis o Tested Party se encuentran o no a valores de mercado. Por su parte, las otras declaraciones tienen un carácter informativo según los requerimientos que se solicitan en cada uno de ellos.

Sin perjuicio de lo mencionado, existen otros informes pertenecientes al ámbito de aplicación de precios de transferencia tales como Planeamientos (Cuya finalidad es que la Empresas puedan anticiparse y conocer el precio al que deban ser pactados las operaciones que tenga la Empresa con sus partes vinculadas). y Estudios Técnicos de Precios de Transferencia (Informes que pueden ser necesarios para las Empresas que no se encuentran obligadas debido a que no superan los montos establecidos por la SUNAT, pero que sin embargo en un futuro podrían encontrarse en fiscalizaciones y contar este tipo de documento que refleja el de valor de mercado de sus transacciones ayudaría a evitar posibles contingencias), entre otros informes de la misma índole.

Reporte Local

El reporte local tiene como finalidad analizar **el valor de mercado** de transacciones comerciales que se encuentran sujetas al ámbito de Precios de Transferencia y determinar si estas cumplen con el principio de plena competencia. (Arm's Length).

La aplicación de este principio supone que los precios (valores o márgenes) obtenidos en transacciones entre partes vinculadas deben

ser similares a los que se hubieses obtenido entre partes independientes, en condiciones iguales o similares. (OCDE, 2022).

Análisis Transaccional

Se realizan los análisis de transacciones, si se encuentran estrechamente relacionadas, se agrupas, si no es el caso, se realizan de manera individual.

Elección del mejor método de valoración

Para determinar si una transacción se encuentra o no a valor de mercado hacemos uso de los siguientes métodos para la aplicación de Precios de Transferencia[11]:

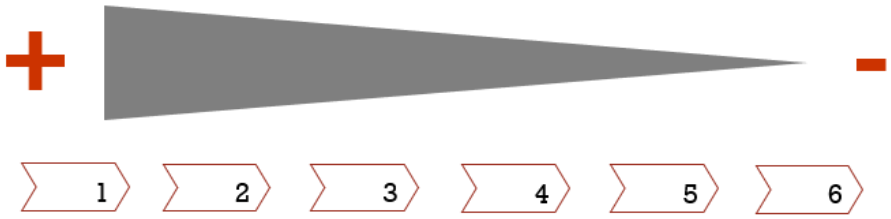
1. Precio Comparable No Controlado (PCNC):
2. Precio De Reventa (PR)
3. Costo Incrementado (CI)
4. Partición De Utilidades (PU)
5. Residual De Partición De Utilidades (RPU)
6. Margen Neto Transaccional (MNT)

La finalidad es establecer el método de valoración que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación, a que se refiere el inciso e) del artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta y de la normativa de la OCDE.

[11] A partir de enero del 2025, según nuevas normales legales, entró en vigencia la aplicación de nuevos métodos de valoración en Precios de Transferencia, si no es posible aplicar los seis métodos estándar debido a la naturaleza de las transacciones o a la falta de comparables confiables, se podrán utilizar "otros métodos" para verificar la adecuación de las operaciones a valores de mercado.
Estos incluyen: Flujo de Caja Descontado, Múltiplos, Valor de participación patrimonial, Tasación y Métodos de ganancias excedentes de múltiples períodos.

Figura 7

Niveles de Comparabilidad



Nota: Obtenido del BDO Perú

1. Precio Comparable No Controlado (PCNC):

   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.

   Compatibiliza con operaciones de compraventa de bienes sobre los cuales existen precios en mercados nacionales o internacionales y con prestaciones de servicios poco complejas.

2. Precio de Reventa (PR)

   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. Se analizan márgenes brutos.

   El margen de utilidad bruta del comprador se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas. Compatibiliza con operaciones de distribución, comercialización o reventa de bienes a terceros independientes.

3. Costo Incrementado (CI)

   Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada. Se analizan márgenes brutos.

   El margen de utilidad bruta del comprador se calculará dividiendo la utilidad bruta entre los costos de ventas. Compatibiliza con operaciones de manufactura, fabricación o ensamblaje de bienes a los que no se les introduce intangibles significativos.

4. Partición De Utilidades (PU)

   Compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre sí que no permiten la individualización de cada una de ellas.

5. Residual De Partición De Utilidades (RPU)

   Compatibiliza con operaciones en las que adicionalmente se verifica la existencia de intangibles significativos.

   (patentes, marcas registradas, tecnología).

6. Margen Neto Transaccional (MNT)

   A través de este método se compara el margen neto derivado de la actividad de una empresa con otra empresa vinculada (o de una concreta actividad de las que desarrolla con una empresa vinculada) con el obtenido por la misma empresa en operaciones con partes no vinculadas o por empresas que realizan actividades similares en régimen de absoluta independencia por no presentar vinculación ninguna.

Es decir, toma en cuenta el beneficio operativo obtenido bien por la propia empresa en operaciones con partes no vinculadas (comparable interno) o bien por compañías independientes funcionalmente comparables (comparable externo). Ese margen se calcula sobre magnitudes diversas y con métodos diversos en función de cuál sea la actividad desarrollada y las características de la empresa en la que se quiere valorar la aplicación del principio de libre competencia (conocida como Tested Party). (Méndez, 2020). Para determinar esos márgenes hacemos uso de Indicadores de Rentabilidad, tales como OM y el NCP.

Indicador de Rentabilidad

El Profit Level Indicator (PLI), o Indicador de Nivel de Beneficio (INB), es una herramienta financiera que mide la relación entre los beneficios y los costos o activos de una empresa para determinar si una transacción entre partes vinculadas cumple el principio de plena competencia. Estos indicadores mostrados a continuación son utilizados mayormente en la metodología del MNT:

Operating Marging (Margen Operativo):

$$\frac{Utilidad\ Operativa}{Ventas\ netas}$$

Net Cost Plus (Costo Neto más Margen):

$$\frac{Utilidad\ Operativa}{Costo\ de\ Ventas + Gastos\ Operativos}$$

Comparables

Para realizar la comparación, ya sea a nivel transaccional o a nivel global de las operaciones pactadas con partes vinculadas, es necesario contar con un rango de mercado con el cual hacer la comparación, con ello se podrá determinar si el precio pactado (monto, margen, etc.) se encuentra dentro o fuera del rango intercuartil.

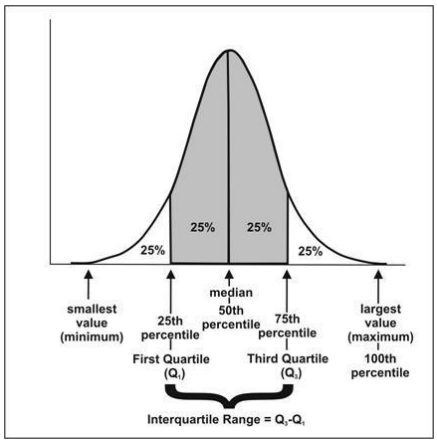
La búsqueda de comparables depende del tipo de operación sujeta a análisis, y de la información que la Empresa bajo análisis o Contribuyente tenga a disposición. A su vez se pueden distinguir dos tipos de comparables: a) Comparables internos y b) Comparables externos. Son denominados como comparables cuando la Empresa/Contribuyente haya realizada la misma operación, que se encuentra sujeta análisis, con terceros independientes, quiere decir que, si la empresa vendió mercadería a su parte vinculada y también realizó la venta a terceros independientes bajo condiciones similares, los precios que se hayan pactado por esta mercadería con su parte vinculada serán analizados comparando los precios que tuvo esta Empresa en cuestión con otros terceros. Se denominan comparables externos cuando se hace uso de benchmark de terceros independientes, lo que quiere decir precios que fueron pactados únicamente entre terceros independientes a la que fue posible poder acceder (Tales como bases de datos de terceros, información pública, etc.

Rango Intercuartil de Precios de Transferencia

Para determinar el precio, contraprestación o margen que habrían acordado partes independientes en operaciones comparables, debe calcularse un rango intercuartil cuando existan dos o más comparables.

Figura 8

Rango Intercuartil de Precios de Transferencia



Nota: Adaptación.

El rango intercuartil es una medida estadística, en el cual se a través de la selección de una serie de valores, se obtiene un primer cuartil, mediana y un tercer cuartil. Este desarrollo es aplicado a través del cálculo en Exel.

3.2.2.6. Servicios Intragrupo

Con respecto a los servicios que recibe un Contribuyente ("la Compañía") de sus partes vinculadas, se debe cumplir el Test de Beneficio[12] y la documentación que acredite la prestación.

[12] Inciso i) del Articulo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

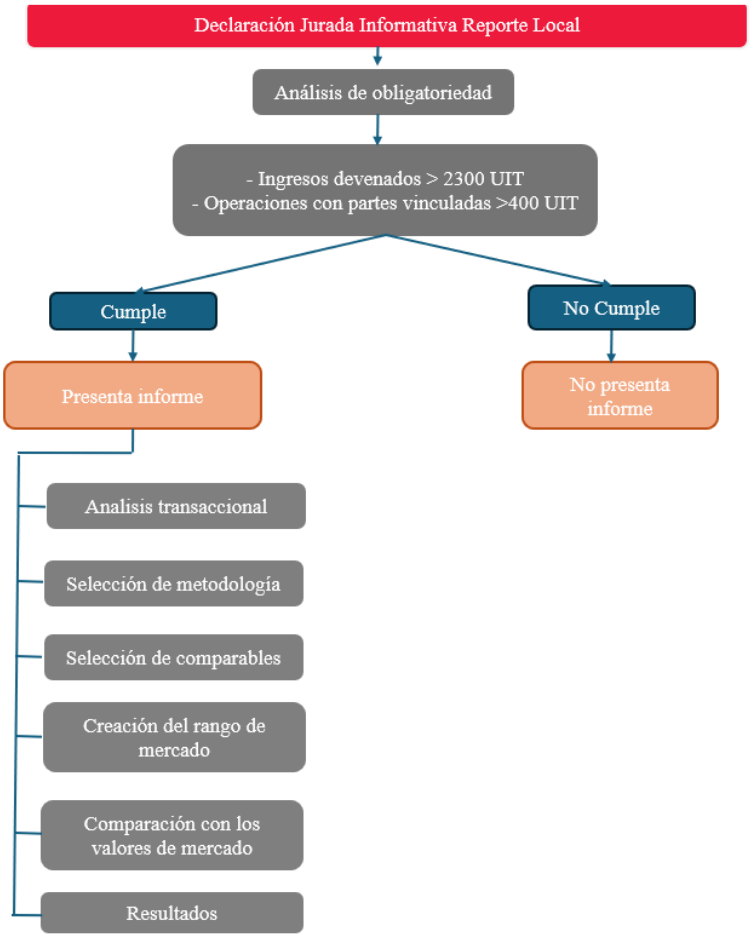
Se entiende que se cumple el Test de Beneficio cuando el servicio prestado cumple con lo siguiente:

1. El servicio contrato proporciona valor económico
2. Se presenta documentación que evidencia la prestación efectiva del servicio.
3. Se justifica la prestación del servicio
4. Se evidencian los detalles de costos y gastos por el prestador del servicio y al margen de ganancia de este.
5. Con respecto a los Servicios de Bajo Valor Agregado el margen pactado no debe exceder el 5%.

3.2.2.7. Esquema en Precios de Transferencia (Informe - Reporte Local)

Figura 9

Esquema resumen del desarrollo del Reporte Local



Nota: Elaboración propia.

4. CAPÍTULO IV: APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EVITAR LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

Según lo visto previamente en el Marco Teórico de Precios de Transferencia, en la presente sección, se desarrolla el proceso de evaluación y análisis de Precios de transferencia dentro del Informe Reporte Local[13], de cuatro transacciones aplicadas bajo las metodologías del Precio Comparable no Controlado (PCNC) y Margen Neto Transaccional (MNT), para fines prácticos y con el objetivo de mantener la confidencialidad, se realizará las estimaciones utilizando una empresa hipotética con datos simulados. Se nombrará a "Periquita SM S.A.C." como la empresa a quien se le analizará si las transacciones llevadas a cabo cumplieron con el principio de plena competencia y se encontraron o no a valores de mercado, y de esa manera verificar que no se haya erosionado la base imponible de empresa analizada.

4.1. Aplicación de Precios de Transferencia

Periquita SM S.A.C (En adelante "Periquita" o "la Empresa") es una empresa dedicada al rubro de la comercialización de llantas, aros, cámaras, entre otros accesorios de llantas). Periquita durante el Ejercicio Fiscal (EF) 2024 tuvo ingresos devengados pon un total de S/12,450,500 y presentó las siguientes transacciones realizadas con partes vinculadas (todas ellas domiciliadas en Perú, a excepción de Vuela Alto Logistics S.A.C., que para fines prácticos se encuentra ubicada en un Territorio no cooperante o de baja o nula tributación):

[13] Para fines prácticos se mostrará el proceso del análisis y evaluación del valor de mercado de transacciones dentro del Reporte Local, reporte de carácter obligatorio en su presentación a SUNAT y que en su mayoría son presentados por las empresas que pactan transacciones con partes vinculadas.

Tabla 1

Cuadro de operaciones de la Empresa durante el EF 2024

N°	Tipo	Transacción	Parte vinculada	Moneda de Origen	Monto en Moneda de Origen	Monto en Moneda de registro S/.
1	Ingreso	Venta de mercadería	Paloma S.A.C.	USD	228,677	859,980
2	Ingreso	Intereses por préstamos otorgados	Paloma S.A.C.	USD	4,932	18,446
3	Ingreso	Prestación de servicios administrativos	Del Águila S.A.C.	PEN	271,346	271,346
4	Egreso	Utilización de servicios de almacenaje	Vuelo Alto Logistics S.A.C.	USD	401,655	1,508,055

4.2. Análisis sobre obligatoriedad

- Periquita tuvo ingresos devengados durante el ejercicio fiscal 2024 por un total de S/12,450,500, lo cual indica que superó las 2300 UIT de ingresos (UIT 2024 = 5,150), es decir superó el umbral mínimo de los S/11,845,000 que indica la norma de Precios de Transferencia.
- A su vez, el monto total de las transacciones que tuvo Periquita con sus partes vinculadas en moneda de registro asciende a S/2,657,827, lo cual indica que superó las 400 UIT de operaciones con partes vinculadas (UIT 2024 = 5,150), superó el umbral mínimo de los S/2,060,000.

De esta manera se concluye que Periquita, efectivamente se encuentra obligada a presentar la Declaración Jurada Informativa Reporte Local, que lleva consigo el análisis de valor de mercado de las transacciones.

4.3. Análisis Transaccional

Debido a que cada una de las 4 operaciones que desarrolló Periquita durante el Ejercicio 2024 son únicas y no se encuentran relacionadas, el análisis se realizará transacción por transacción.

4.4. Metodologías seleccionadas

Se evaluaron las mejores metodologías a aplicar a cada una de las transacciones y de acuerdo con la información que se pudo obtener de Periquita, se seleccionaron el método de PCNC y el MNT como las mejores metodologías, las razones de la elección de cada una de las metodologías aplicadas en cada una de las operaciones se exponen en la siguiente parte de la aplicación del análisis transaccional.

4.5. Aplicación del análisis transaccional

4.5.1. Venta de mercadería

Transacción N°1: Periquita S.A.C. vendió mercaderías correspondientes a llantas, y accesorios de llantas a su parte vinculada Paloma S.A.C.

Tabla 2

Motivos de aceptación o rechazo – Transacción N°1

Precio Comparable No Controlado (PCNC):	**Aceptado.** Esta metodología analiza y se compara precios. Debido a que Periquita contó con información detallada de las ventas que realizó a sus partes vinculadas y también a terceros independientes, fue posible acceder a un benchmark interno (comparables internos) en base al cual establecer una comparación de precios. El PCNC es el método más directo, ya que analiza las transacciones a nivel de precios directos. Para ello se contó con información sustancialmente muy comparable lo que permitió que sea seleccionado como la metodología aplicada. Debido a que este método es el seleccionado, siendo este el primer método y el más directo, por ende, el más optimo, el resto de los métodos es descartado automáticamente.
Precio de Reventa (PR)	Descartado.
Costo Incrementado (CI)	Descartado.
Partición de Utilidades (PU)	Descartado.
Partición Residual de Utilidades (PU)	Descartado.
Margen Neto Transaccional (MNT)	Descartado.

Parte analizada: Periquita S.A.C.

- ✓ Periquita S.A.C. contó con información de cada uno de los productos vendidos a su parte vinculada, como los códigos de los productos, el tipo de cliente de su parte vinculada y el precio unitario que corresponde a cada uno de los productos.
- ✓ Precio analizado: Precio de ventas de la mercadería.

Selección de Comparables

- ✓ Periquita S.A.C. vendió los mismos productos a distintos terceros independientes, contó con los mismos códigos de los productos, misma clasificación de cliente de cada uno de los terceros independientes (Se contó con información de 300-500 empresas terceras, en promedio) y a su vez también contó con el precio unitario de cada uno de los productos, es por ello que se utilizaron comparables internos.

Criterios de comparabilidad

Los criterios tomados en cuenta para la creación del rango intercuartil, fueron los siguientes:

- ✓ Verificar que existan los mismos códigos de productos tanto en Periquita como en los terceros.
- ✓ Verificar que los precios correspondan a una misma moneda (PEN, USD).
- ✓ Que se tenga información de las cantidades de los productos y los precios unitarios que se pactaron para cada uno de los productos según sus códigos.
- ✓ Los tipos de documentos debían ser los mismos (boletas, facturas)
- ✓ Que se tenga detalle de la clasificación del tipo de clientes tanto de la parte vinculada como de los terceos (consumidor final, comercializador, etc.).

Contar con este tipo de detalles ayuda a que el análisis desarrollado bajo la metodología del PCNC sea mucho más fino y correcto en el sentido que es el método que analiza precio a precio si solo si, se cuente con circunstancias muy parecidas.

Rango intercuartil

Una vez se hayan confirmado que se cuenta con todo lo indicado en los criterios de comparabilidad, para el análisis de esta operación se promediaron los precios por cada tipo de producto, según su tipo de documento, código de productos y clasificación del cliente. Es así como se obtiene el siguiente rango intercuartil de los precios pactados por Periquita con empresas terceras:

Tabla 3

Rango mercado – Transacción N°1

Productos	Rango de mercado		
	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior
Clasificación de los productos	197.350	204.740	224.696
Factura_13_Consumidor final	330.508	347.460	362.712
Factura_15_Consumidor final	225.425	245.761	257.088
Factura_644_Consumidor final	233.051	237.290	254.235
Factura_75_Consumidor final	184.321	194.915	285.830
Factura_16_Consumidor final	76.271	76.271	76.271
Factura_22_Consumidor final	52.541	56.780	57.627
Factura_23_Consumidor final	265.763	265.765	269.915
Factura_34_Consumidor final	211.864	220.335	246.991
Factura_35_Consumidor final	330.508	334.746	372.881
Factura_400_Consumidor final	112.288	124.509	139.800
Factura_200_Consumidor final	148.310	148.310	148.310

Valor de mercado

Una vez determinado el rango intercuartil de mercado, se procedió a comparar cada uno de los precios que Periquita S.A.C. pactó con sus partes vinculadas y con ello poder corroborar si efectivamente cumplieron con el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle).

- ✓ **Precio comparado:** De acuerdo con la información proporcionada, a continuación, se presenta la información de los precios promedio para cada uno de los productos que Periquita S.A.C. pactó con su parte vinculada por la venta de mercadería. Estos precios promedios se encuentran en función según el tipo de documento (Factura), el Código del producto (NN) y el tipo de cliente de la parte vinculada (Consumidor final). Eso criterios fueron los mismos que se tomaron para elaborar el rango intercuartil.

Tabla 4

Precios comparados – Transacción N°1

Productos	Monto en La Moneda de Origen	Monto en Moneda de Registro	Precio promedio
Clasificación de los productos	**228,677**	**859,980**	**249.061**
Factura_13_Consumidor final	5,746	21,440	358.051
Factura_15_Consumidor final	498	1,872	249.155
Factura_644_Consumidor final	18,305	68,150	228.814
Factura_75_Consumidor final	11,076	41,712	276.898
Factura_16_Consumidor final	305	1,155	76.270
Factura_22_Consumidor final	114	427	56.780
Factura_23_Consumidor final	31,410	118,289	257.458
Factura_34_Consumidor final	55,831	209,366	205.508
Factura_35_Consumidor final	71,310	269,294	390.051
Factura_400_Consumidor final	16,500	61,953	150.000
Factura_200_Consumidor final	17,583	66,322	154.237

- ✓ **Cumplimiento del Principio de Plena Competencia**

Tabla 5

Valor de mercado – Transacción N°1

Productos	Precio promedio	Rango de mercado			Resultados
		Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	
Clasificación de los productos	**249.061**	197.350	204.740	224.696	
Factura_13_Consumidor final	358.051	330.508	347.460	362.712	Dentro
Factura_15_Consumidor final	249.155	225.425	245.761	257.088	Dentro
Factura_644_Consumidor final	228.814	233.051	237.290	254.235	Por debajo
Factura_75_Consumidor final	276.898	184.321	194.915	285.830	Dentro
Factura_16_Consumidor final	76.270	76.271	76.271	76.271	Por debajo

Productos	Precio promedio	Rango de mercado			Resultados
		Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	
Clasificación de los productos	**249.061**	197.350	204.740	224.696	
Factura_22_Consumidor final	56.780	52.541	56.780	57.627	Dentro
Factura_23_Consumidor final	257.458	265.763	265.765	269.915	Por debajo
Factura_34_Consumidor final	205.508	211.864	220.335	246.991	Por debajo
Factura_35_Consumidor final	390.051	330.508	334.746	372.881	Por encima
Factura_400_Consumidor final	150.000	112.288	124.509	139.800	Por encima
Factura_200_Consumidor final	154.237	148.310	148.310	148.310	Por encima

Tabla 6

Detalle de valor de mercado – Transacción N°1

Estado	N.° de transacciones	Monto USD	Porcentaje
Dentro	4	17,434	7.62%
Por encima	3	105,393	46.09%
Por debajo	4	105,851	46.29%
Total	**11**	**228,677**	**100%**

De los resultados obtenidos se puede interpretar que:

- Aunque el porcentaje de transacciones "dentro" del rango es bajo (7.62%), estas transacciones son las más alineadas con el valor de mercado.
- Un porcentaje significativo (46.09%) de las transacciones se encuentran por encima del rango de mercado. Esto podría implicar que las transacciones están inflando los precios de venta.
- Un porcentaje similar (46.29%) de las transacciones se encuentran por debajo del rango de mercado. Este resultado indica que el 46.29% del monto por la operación no se encuentran a valor de mercado, y dado que es una operación de ingreso para la Compañía (Periquita), podría significar un riesgo ante la administración debido a que se cobran menores precios por la venta a su parte vinculada, indicando de esta manera que Periquita estaría obteniendo menores ingresos afectando su base imponible.

4.5.2. Intereses por préstamos otorgados

Transacción N°2: Periquita S.A.C. otorgó un préstamo a su parte vinculada Paloma S.A.C. Por ese préstamo Periquita cobró intereses que ascienden a S/18,446.

Tabla 7

Motivos de aceptación o rechazo – Transacción N°2

Precio Comparable No Controlado (PCNC):	**Aceptado.** Esta metodología analiza y compara precios. Periquita pactó una Tasa Efectiva Anual (TEA) por el préstamo que otorgó a su parte vinculada. Periquita no realizó actividades similares con terceros independientes. Debido a que Periquita no realizó actividades con terceros independientes bajo circunstancias similares, se buscó información en el mercado (comparables externos) al que si fue posible acceder para validar si la operación se encuentra a valores de mercado. Debido a que este método es el más directo porque su análisis se base en la comparación de precios a precio bajo condiciones sumanciamente muy similares, y ha sido el método seleccionado, el resto de los métodos es descartado automáticamente.
Precio de Reventa (PR)	Descartado.
Costo Incrementado (CI)	Descartado.
Partición de Utilidades (PU)	Descartado.
Partición Residual de Utilidades (PU)	Descartado.
Margen Neto Transaccional (MNT)	Descartado.

Parte analizada: Periquita S.A.C.

- ✓ Periquita S.A.C. contó con información específica de la operación tales como el monto del préstamo, tasa pactada, fecha de inicio y fecha del fin del préstamo.
- ✓ Precio analizado: Tasa de interés.

Selección de Comparables

- ✓ Debido a que periquita no realizó esta actividad con terceros independientes, sino únicamente con su parte vinculada, no fue posible contar con comparables internos.
- ✓ Se procedió a buscar comparables en el mercado que cumplan las mismas condiciones del préstamo que pactó Periquita S.A.C con su parte vinculada. Para ello se usó información pública de Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), que muestra las tasas promedio del Sistema Financiero, es decir se utilizaron comparables externos.

Criterios de comparabilidad

Los criterios tomados en cuenta para la creación del rango intercuartil, fueron los siguientes:

- ✓ Verificar que existan información de las tasas promedio del Sistema Financiero (SBS)
- ✓ Contar con las tasas de acuerdo con la moneda de origen (Extranjera)
- ✓ Contar con las tasas de acuerdo con el plazo establecido por el préstamo (Según la clasificación de la SBS)
- ✓ Contar con la clasificación de la empresa deudora (Corporativo)

Rango intercuartil

Una vez se haya considerado cada uno de los criterios de comparabilidad, criterios que dicha sea de paso son necesarios porque son características del préstamo que pactó Periquita S.A.C con su parte vinculada, procedemos a formar el rango intercuartil con los valores encontrados en el mercado con la información de la SBS. Es así como se obtienen el siguiente rango intercuartil a partir de las tasas del Sistema Financiero.

Tasas Activas en Moneda Extranjera a más de 360 días para clientes clasificados como Corporativos.

Tabla 8

Rango mercado – Transacción N°2

Fecha	Rango de mercado		
	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil
31/01/2024	8.41%	8.95%	9.57%
29/02/2024	6.53%	7.01%	9.12%
01/04/2024	7.20%	9.29%	11.61%
30/04/2024	7.31%	8.57%	10.96%
31/05/2024	7.79%	8.57%	9.13%
Promedio Enero - Mayo	7.45%	8.48%	10.08%

Valor de mercado

Una vez determinado el rango intercuartil de mercado, se procedió a comparar cada uno de los precios que Periquita S.A.C. pactó con sus partes vinculadas y con ello poder corroborar si efectivamente cumplieron con el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle).

- ✓ **Precio comparado:** El precio comparado para la operación de intereses por préstamos otorgado corresponde con la tasa que fue pactado para el cobro de los préstamos. El rango intercuartil fue creado a partir de las características de este préstamo, tomado en cuenta la moneda (USD), y la fecha de préstamos (Desde Enero a mayo 2024), la clasificación de la empresa deudores (Para estos fines corresponde a "Corporativos), y de acuerdo al plazo del préstamo (Mayor a 360 días). A continuación, se tiene el detalle del préstamo y tasa pactada.

Tabla 9

Precio comparado – Transacción N°2

Moneda de Origen	Capital Inicial	Capital final	Fecha de inicio	Fecha de fin	Tasa de interés
USD	200,000	0	01/01/2022	30/05/2024	6.50%

- ✓ **Cumplimiento del Principio de Plena Competencia**

Tasas Activas en Moneda Extranjera a más de 360 días para clientes clasificados como Corporativos.

Tabla 10

Valor de mercado – Transacción N°2

Fecha	Rango de mercado			Tasa analizada	Resultados
	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil		
31/01/2024	8.41%	8.95%	9.57%	6.50%	Por debajo
29/02/2024	6.53%	7.01%	9.12%	6.50%	Por debajo
01/04/2024	7.20%	9.29%	11.61%	6.50%	Por debajo
30/04/2024	7.31%	8.57%	10.96%	6.50%	Por debajo
31/05/2024	7.79%	8.57%	9.13%	6.50%	Por debajo
Promedio Enero - Mayo	7.45%	8.48%	10.08%	6.50%	Por debajo

De los resultados obtenidos se puede interpretar que:

- El precio pactado de 6.50% (tasa de interés) se encuentra por debajo del rango de valores de mercado en todos casos analizados, lo cual indica que el precio que la parte vinculada paga es inferior a lo que se cobra en el mercado. De esta manera se evidencia que la Compañía (Periquita) no cumplió con el Principio de Plena Competencia en esta operación.

4.5.3. Prestación de servicios administrativos

Transacción N°3: Periquita S.A.C. prestó servicios administrativos a su parte vinculada Del Águila S.A.C, estos servicios consistieron en servicios de apoyo para el control de actividades de la gerencia de Recursos Humanos.

Tabla 11

Aplicación y descarte de metodología – Transacción N°3

Precio Comparable No Controlado (PCNC):	**Descartado.** Esta metodología realiza las comparaciones de precios. Al respecto, no se ha podio analizar la presente operación bajo este método de manera interna debido a que Periquita no realizó las actividades con terceros independientes De la misma, no se pudo acceder a información pública de operaciones comparables. Por lo tanto, esté método es descartado.
Precio de Reventa (PR)	**Descartado.** Este método es utilizado en adquisiciones de compras de bienes o servicios. Debido a que esta operación trata de una prestación de servicios, el método queda descartado.
Costo Incrementado (CI)	**Descartado.** Este método analiza márgenes brutos. No fue posible aplicar este método internamente debido a que no se realizaron actividades similares con terceros independientes. Si bien, se pudo contar con información financiera de comparables externos, debido a que este método solo considera información financiera a niveles brutos se podrían detectar grandes diferencias contables debido a que las comparables son empresas mayormente ubicadas en el exterior, lo cual pueden presentar asignaciones de costos y gastos distintos, dependiendo del país al que pertenecen cada una de ellas. Por ese motivo se descarta el presente método.
Partición de Utilidades (PU)	**Descartado.** Este método es utilizado para casos en las que las operaciones se encuentren muy relacionadas. En la operación bajo análisis no se verifica algún grado de interrelación, de la misma manera que Periquita S.A.C. no cuenta con información específica que permitir identificar y dividir utilidades. Por ese motivo se descarta el presente método.
Partición Residual de Utilidades (PU)	Este método se encuentra muy relacionado a los descrito en el método anterior, por ese motivo se descarta.
Margen Neto Transaccional (MNT)	**Aceptado.** Este método analiza márgenes operativos. Luego de descartar cada uno de los métodos previos. El MNT resulta ser el método más apropiado para evaluar si la operación bajo análisis corresponde con los valores de mercado. Se analiza el margen obtenido por Periquita S.A.C. en la prestación del servicio a su parte vinculada.

Parte analizada: Periquita S.A.C.

- ✓ Periquita S.A.C. contó con información financiera segmentada por el servicio prestado a su parte vinculada.
- ✓ Precio analizado: Margen del servicio.

Selección de Comparables

- ✓ Debido a que periquita no realizó actividades con terceros independientes, no fue posible poder contar con un benchmark interno para poder realizar las comparaciones respectivas.
- ✓ Se recurrió al uso de la Base de datos Osiris BVD 2025[14], el cual contiene información financiera de las empresas a nivel mundial. El proceso de búsqueda consistió en "buscar" empresas que realicen las mismas actividades desarrolladas por Periquita S.A.C. en la prestación de servicios.

Criterios de comparabilidad

Los criterios tomados en cuenta para la aceptación de las comparables para esta transacción fueron los siguientes:

- ✓ Seleccionar los SIC Codes[15] correspondientes a la actividad, en este caso, que sean de servicios administrativos. Los SIC Codes seleccionados fueron los siguientes:
  - SIC Code 7363 "Help supply services"
  - SIC Code 7363 "Computer integrated systems design"
  - SIC Code 7363 "Business services, not elsewhere classified"
  - SIC Code 7363 "Accounting, auditing, and bookkeeping services"
  - SIC Code 7363 "Management services"
  - SIC Code 7363 "Facilities support management services"
  - SIC Code 7363 "Business consulting services, not elsewhere classified"
- ✓ Empresas que coticen en bolsa
- ✓ Empresas que cuentan con información financiera actualizada

[14] https://login.bvdinfo.com/R1/OsirisNeo
[15] SIC Codes: Por sus cifras en ingles Estándar Industrial Classification (System Search)

- ✓ Empresas que no presentan pérdidas operativas consecutivas
- ✓ Empresas que no residan en paraísos fiscales
- ✓ Desarrollen actividades similares
- ✓ Desarrollen funciones y servicios similares

Rango intercuartil

Una vez que las empresas hayan cumplido con los criterios de comparabilidad y son seleccionadas, se procede a obtener los márgenes operativos obtenidos de cada una de ellas para formar el rango intercuartil.

Como se haya mencionado antes, los indicadores de rentabilidad en la aplicación del MNT son el MO y NCP. Es este último indicador es seleccionado para evaluar los márgenes debido a que se encuentra en función de los costos y gastos (y se necesita conocer los efectos desde el punto de vista del prestador del servicio, conocer cuál es el margen obtenido por los costos y gastos incurridos).

Net Cost Plus (Costo Neto más Margen):

$$\frac{Utilidad\ Operativa}{Costo\ de\ Ventas + Gastos\ Operativos}$$

Es así como se obtienen el siguiente rango intercuartil a partir de los márgenes operativos de las empresas seleccionadas como comparables.

Tabla 12

Rango mercado – Transacción N°3

NCP (NET COST PLUS)		
Nº	**Empresa**	**NCP**
	Primer cuartil	2.82%
	Mediana	4.53%
	Tercer cuartil	8.70%
1	Barrett Business Services, Inc.	5.51%
2	Cbiz, Inc.	7.24%

NCP (NET COST PLUS)		
N°	**Empresa**	**NCP**
3	Coor Service Management Holding AB	3.01%
4	Exlservice Holdings, Inc.	16.74%
5	High CO SA	13.07%
6	Hyousung ITX Co.,Ltd.	3.96%
7	Insperity, Inc.	1.81%
8	ONE Point ONE Solutions Limited	25.19%
9	Quess Corp Limited	2.23%
10	Resources Connection, Inc.	4.71%
11	Robert Half Inc.	4.35%
12	Tax-Net S.A.	2.11%

Valor de mercado

Una vez determinado el rango intercuartil de mercado, se procedió a comparar cada uno de los precios que Periquita S.A.C. pactó con sus partes vinculadas y con ello poder corroborar si efectivamente cumplieron con el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle).

- ✓ **Precio comparado:** El precio comparado para la operación servicios administrativos está en función del margen operativo obtenido por la empresa prestadora del servicio, en este caso Periquita S.A.C. Se utilizó en indicador del Costo Netos Mas Margen (Utilidad operativa / Costo + Gastos). Asimismo, el rango de mercado en esta operación está en función de las empresas encontradas en la Base de Datos Osiris BVD y que realizaron la misma actividad a la desarrollada por Periquita, tomando en cuenta los demás criterios mencionados en la sección previa.
- ✓ **Cumplimiento del Principio de Plena Competencia**

Tabla 13

Precio comparado – Transacción N°3

EMPRESA	Servicios Administrativos	Barrett Business Services, Inc.	Cbiz, Inc.	Coor Service Management Holding AB	Exlservice Holdings, Inc.	High CO SA
PAIS	PERU	United States of America	United States of America	Sweden	United States of America	France
MONEDA	PEN	th USD	th USD	th SEK	th USD	th EUR
ULTIMO CIERRE DE EJERCICIO	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2024
ESTADO DE RESULTADOS						
VENTAS NETAS	271,346	1,144,531	1,813,472	12,443,000	1,838,372	147,029
COSTO DE VENTAS	-258,653	-891,280	-1,577,943	-10,837,000	-1,147,357	-66,811
UTILIDAD BRUTA	12,693	253,251	235,529	1,606,000	691,015	80,218
GASTOS OPERATIVOS		-193,470	-113,113	-1,242,000	-427,395	-63,228
UTILIDAD OPERATIVA	12,693	59,781	122,416	364,000	263,620	16,990
INDICADORES DE RENTABILIDAD SIN AJUSTES						
NCP	4.91%	5.51%	7.24%	3.01%	16.74%	13.07%

EMPRESA	Hyousung ITX Co.,Ltd.	Insperity, Inc.	ONE Point ONE Solutions Limited	Quess Corp Limited	Resources Connection, Inc.	Robert Half Inc.	Tax-Net S.A.
PAIS	Republic of Korea	United States of America	India	India	United States of America	United States of America	Poland
MONEDA	th KRW	m USD	th INR	th INR	th USD	th USD	th PLN
ULTIMO CIERRE DE EJERCICIO	31/12/2024	31/12/2024	31/03/2025	31/03/2025	25/05/2025	31/12/2024	31/12/2024
ESTADO DE RESULTADOS							
VENTAS NETAS	503,774,955	6,581	1,736,431	191,001,330	632,801	5,795,837	13,714
COSTO DE VENTAS	-453,279,654	-5,529	-	-4,983,390	-386,733	-3,496,554	-4,820
UTILIDAD BRUTA	50,495,301	1,052	1,736,431	186,017,940	246,068	2,299,283	8,894
GASTOS OPERATIVOS	-31,305,008	-935	-1,387,069	-181,852,170	-217,605	-2,057,809	-8,611
UTILIDAD OPERATIVA	19,190,293	117	349,362	4,165,770	28,463	241,474	283
INDICADORES DE RENTABILIDAD SIN AJUSTES							
NCP	3.96%	1.81%	25.19%	2.23%	4.71%	4.35%	2.11%

Tabla 14

Valor de mercado – Transacción N°3

Margen pactado	Rango de mercado			Resultados
	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	
4.91%	2.82%	4.53%	8.70%	Dentro

De los resultados obtenidos se puede interpretar que:

El margen pactado por los servicios se encuentra dentro de los rangos de mercado, por lo que se deduce que este servicio si se encuentra a valores de mercado y cumple con el principio de plena competencia.

4.5.4. Utilización de servicios de almacenaje

Transacción N°4: Periquita S.A.C. recibió servicios de almacenamiento de su parte vinculada Vuela Alto Logistics S.A.C, estos servicios consistieron en servicios de almacenamiento de mercadería.

Tabla 15

Aplicación y descarte de metodología – Transacción N°4

Precio Comparable No Controlado (PCNC):	**Descartado.** Esta metodología realiza las comparaciones de precios. Al respecto, no se ha podio analizar la presente operación bajo este método de manera interna debido a que Periquita no realizó las actividades con terceros independientes De la misma, no se pudo acceder a información pública de operaciones comparables. Por lo tanto, esté método es descartado.
Precio de Reventa (PR)	**Descartado.** Este método es utilizado en adquisiciones de compras de bienes o servicios. Debido a que esta operación trata de una prestación de servicios, el método queda descartado.
Costo Incrementado (CI)	**Descartado.** Este método analiza márgenes brutos. No fue posible aplicar este método internamente debido a que no se realizaron actividades similares con terceros independientes. Si bien, se pudo contar con información financiera de comparables externos, debido a que este método solo considera información financiera a niveles brutos se podrían detectar grandes diferencias contables debido a que las comparables son empresas mayormente ubicadas en el exterior, lo cual pueden presentar asignaciones de costos y gastos distintos, dependiendo del país al que pertenecen cada una de ellas. Por ese motivo se descarta el presente método.
Partición de Utilidades (PU)	**Descartado.** Este método es utilizado para casos en las que las operaciones se encuentren muy relacionadas. En la operación bajo análisis no se verifica algún grado de interrelación, de la misma manera que Periquita S.A.C. no cuenta con información específica que permitir identificar y dividir utilidades. Por ese motivo se descarta el presente método.
Partición Residual de Utilidades (PU)	Este método se encuentra muy relacionado a los descrito en el método anterior, por ese motivo se descarta.

Margen Neto Transaccional (MNT)	Este método analiza márgenes operativos. Luego de descartar cada uno de los métodos previos, el MNT resulta ser el método más apropiado para evaluar si la operación bajo análisis corresponde con los valores de mercado. Se analiza el margen obtenido por la parte vinculada Vuela Alto Logistics S.A.C. por la prestación del servicio a la Periquita S.A.C.

Parte analizada: Vuela Alto Logistics S.A.C.

- ✓ La contraparte Vuela Alto Logistics S.A.C., contó con información financiera segmentada por el servicio prestado a Periquita S.A.C, ya que es ella quien prestó el servicio.
- ✓ Precio analizado: Margen de servicio

Selección de Comparables

Los criterios tomados en cuenta para la aceptación de las comparables fueron los siguientes:

- ✓ Seleccionar los SIC Codes correspondientes a la actividad, en este caso, que sean de servicios administrativos. Los SIC Codes seleccionados fueron los siguientes:
    - SIC Code 4214 "Local Trucking with storage"
    - SIC Code 4221 "Farm product warehousing and storage"
    - SIC Code 4222 "Refrigerated warehousing and storage"
    - SIC Code 4225 "General warehousing and storage"
    - SIC Code 4226 "Special warehousing and storage, not elsewhere specified"
- ✓ Empresas que coticen en bolsa
- ✓ Empresas que cuentan con información financiera actualizada
- ✓ Empresas que no presentan pérdidas operativas consecutivas
- ✓ Empresas que no residan en paraísos fiscales
- ✓ Desarrollen actividades similares

- ✓ Desarrollen funciones y servicios similares

Criterios de comparabilidad

Una vez que las empresas hayan cumplido con los criterios de comparabilidad y son seleccionadas, se procede a obtener los márgenes operativos obtenidos de cada una de ellas para formar el rango intercuartil.

Como se haya mencionado antes, los indicadores de rentabilidad en la aplicación del MNT son el MO y NCP. Es este último indicador el seleccionado para evaluar los márgenes debido a que se encuentra en función de los costos y gastos (y se necesita conocer los efectos desde el punto de vista del prestador del servicio, conocer cuál es el margen obtenido por los costos y gastos incurridos). Es así como se obtienen el siguiente rango intercuartil a partir de los márgenes operativos de las empresas seleccionadas como comparables.

Rango intercuartil

Tabla 16

Rango mercado – Transacción N°4

NCP (NET COST PLUS)		
Nº	**Empresa**	**NCP**
	Primer cuartil	7.31%
	Mediana	7.96%
	Tercer cuartil	16.74%
1	Chrissworld PLC	5.91%
2	Chuo Warehouse Co.,Ltd.	7.87%
3	Gulf Warehousing Company (Q.P.S.C.)	24.45%
4	Maruhachi Warehouse Company Limited	14.17%
5	Mitsubishi Logistics Corporation	8.04%
6	Otkrytoe Aktsionernoe Obshchestvo Torgovo-Logisticheskiy Tsentr Ozertso-Logistik	7.78%
7	RTC Sabac A.D.	-6.94%
8	Storagevault Canada INC	26.69%

Valor de mercado

Una vez determinado el rango intercuartil de mercado, se procedió a comparar cada uno de los precios que Periquita S.A.C. pactó con sus partes vinculadas y con ello poder corroborar si efectivamente cumplieron con el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle).

- ✓ **Precio comparado:** El precio comparado para la operación servicios de almacenaje está en función del margen operativo obtenido por la empresa prestadora del servicio, en este caso Vuela Alto Logistics S.A.C. Se utilizó en indicador del Costo Netos Mas Margen (Utilidad operativa / Costo + Gastos). Asimismo, el rango de mercado en esta operación está en función de las empresas encontradas en la Base de Datos Osiris Bvd y que realizaron la misma actividad a la desarrollada por Vuela Alto Logistics S.A.C., tomando en cuenta los demás criterios mencionados en la sección previa.

- ✓ **Cumplimiento del Principio de Plena Competencia**

Tabla 17

Precio comparado – Transacción N°4

EMPRESA	Servicios de almacenaje	Chrissworld PLC	Chuo Warehouse Co.,Ltd.	Gulf Warehousing Company (Q.P.S.C.)	Maruhachi Warehouse Company Limited
PAIS	PERIU	Sri Lanka	Japan	Qatar	Japan
MONEDA	PEN	th LKR	th JPY	th QAR	th JPY
ULTIMO CIERRE DE EJERCICIO	31/12/2024	31/03/2024	31/03/2024	31/12/2024	30/11/2024
ESTADO DE RESULTADOS					
VENTAS NETAS	**1,508,055**	509,862	26,512,364	1,595,735	4,991,423
COSTO DE VENTAS	**-865,888**	-371,774	-21,718,510	-536,297	-3,210,119
UTILIDAD BRUTA	**642,167**	138,088	4,793,854	1,059,438	1,781,304
GASTOS OPERATIVOS	**-437,002**	-109,636	-2,859,597	-745,963	-1,161,891
UTILIDAD OPERATIVA	**205,165**	28,452	1,934,257	313,475	619,413
INDICADORES DE RENTABILIDAD SIN AJUSTES					
NCP SIN AJUSTES	**15.75%**	5.91%	7.87%	24.45%	14.17%

EMPRESA	Mitsubishi Logistics Corporation	Otkrytoe Aktsionernoe Obshchestvo Torgovo-Logisticheskiy Tsentr Ozertso-Logistik	RTC Sabac A.D.	Storagevault Canada INC
PAIS	Japan	Belarus	Serbia	Canada
MONEDA	th JPY	th BYN	th RSD	th CAD
ULTIMO CIERRE DE EJERCICIO	31/03/2025	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2024
ESTADO DE RESULTADOS				
VENTAS NETAS	254,507,000	12,900	97,898	304,705
COSTO DE VENTAS	-206,878,000	-8,801	-51,372	-
UTILIDAD BRUTA	47,629,000	4,099	46,526	304,705
GASTOS OPERATIVOS	-28,685,000	-3,168	-53,824	-240,504
UTILIDAD OPERATIVA	18,944,000	931	-7,298	64,201
INDICADORES DE RENTABILIDAD SIN AJUSTES				
NCP SIN AJUSTES	8.04%	7.78%	-6.94%	26.69%

Tabla 18

Valor de mercado – Transacción N°4

Margen pactado	Rango de mercado			Resultados
	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	
15.75%	7.31%	7.96%	16.74%	Dentro

De los resultados obtenidos se puede interpretar que:

- El margen pactado por los servicios se encuentra dentro de los rangos de mercado, por lo que se deduce que este servicio si se encuentra a valores de mercado y cumple con el principio de plena competencia.

✓ **Cumplimiento del Test de Beneficio – Servicios recibidos**

Respecto de los servicios recibidos de almacenamiento, para efectos del caso práctico aplicado se proponen los siguientes supuestos:

- Se contaron con los Contratos vigentes por el servicio.
- Se obtuvieron los costos y gastos correspondientes a la operación de servicios con su parte vinculada (Información financiera segmentada).

- Se contó con un margen pactado[16] (Ver cuadro líneas arriba).
- Se contó con información que corrobore que los servicios contratados por Periquita contribuyeron a que esta pueda generar beneficios económicos.

Por todos estos motivos y en base a los establecido en la sección del marco teórico respecto de los servicios intragrupo, se concluye que Periquita S.A.C. cumple con el Test de Beneficio porque los servicios de almacenamiento recibidos de su parte vinculada aportaron valor económico a las actividades comerciales de Periquita, asimismo se pueden evidenciar los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio y a su vez el margen de ganancia obtenido (encontrándose este dentro del rango de mercado).

[16] Margen pactado que se ubica dentro de los valores de mercado.

5. CAPÍTULO VI: RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

1. Venta de mercadería

En cuanto a los resultados de la operación de venta de mercadería se observa que la empresa maneja precios que se encontraron por debajo, dentro y por encima del rango de mercado.

Cuando los precios los precios de venta están por debajo del valor de mercado, esto implica que la empresa analizada, ente caso Periquita, está abaratando sus productos y por lo tanto está obteniendo menos ingresos.

Por otro lado, cuando los precios de venta se encuentran dentro del valor de mercado, la empresa (Periquita) está cumpliendo con los principios de plena competencia. Esto quiere decir que la compañía no está ni sobrevalorando ni subvalorando sus productos, lo que garantiza que los precios pactados por Periquita con su parte vinculada guardan relación con los precios que pactó Periquita con terceros independientes.

Cuando los precios de venta de mercadería se encuentran por encima del valor de mercado, la empresa está generando mayores ingresos por cada unidad vendida, lo que indica un incremento en sus utilidades operativas.

Un punto importante que considerar respecto de este último análisis, cuando los precios de ventas se encuentren por encima del valor de mercado, es que, si bien no genera algún perjuicio a la administración tributaria SUNAT, debido a que está generando más renta y por lo tanto una mayor base imponible, se debe analizar también el caso de la contraparte.

En este caso la parte vinculada a quien Periquita le vende mercadería, Paloma S.A.C., es una empresa domiciliada en Perú por lo tanto ambas empresas se

encuentran sujetan a la misma tasa impositiva (29.5%[17]). En ese sentido, que los precios de venta de mercadería se encuentren por encima del rango de mercado no genera algún perjuicio a la SUNAT por el lado de Periquita, sin embargo, podría realizarse una observación por el lado de la parte vinculada.

Una situación diferente seria en caso la parte vinculada se encuentre en otra jurisdicción cuya tasa impositiva sea mayor al del Perú (por ejemplo 35%). En ese escenario se originaria un perjuicio al fisco de la parte vinculada, debido a que la parte vinculada estaría disminuyendo sus niveles de renta, y teniendo en cuenta que está sujeta a una tasa impositiva mayor al de Perú, puede ser un indicador de traslado de beneficios, en este caso un traslado de beneficios a Periquita, empresa que está sujeta a una tasa impositiva menor.

Finalmente, la SUNAT podría iniciar un proceso de ajuste a estos precios pactados, ya sea por aquellos que se encuentran por debajo o por encima con la finalidad de que se dé un correcto cumplimiento del Principio de Plena Competencia.

2. Intereses por préstamos otorgados

En cuanto a esta operación de intereses por préstamos otorgados, se observa que la empresa está cobrando una tasa inferior a la del mercado, lo que significa que los intereses se encuentran por debajo de los valores de mercado. Como resultado, la renta generada por esta operación es menor, lo que se traduce en una base imponible más baja y, por ende, en una menor tributación.

[17] https://orientacion.sunat.gob.pe/03-tasa-del-impuesto

Por otro lado, si la tasa analizada se hubiese encontrado dentro del rango de mercado, diríamos que la empresa estaría generando ingresos adecuados y por lo tanto estaría cumpliendo con las condiciones normales del mercado.

En el caso de que los intereses estuvieran por encima del valor de mercado, la empresa estaría cobrando una tasa más alta, lo que resultaría en mayores ingresos por concepto de intereses.

De la misma manera, para conocer a profundidad sus efectos y determinar si causa algún perjuicio al fisco peruano, analizamos a la contraparte, Paloma S.A.C., tal como se mencionó en el punto previo debido a que la empresa analizada se encuentra domiciliada en Perú, se encuentra sujeta al mismo régimen impositivo. Por lo tanto, no hay perjuicio por traslado de beneficio o renta a otra jurisdicción. Sin embargo, SUNAT podría realizar un ajuste de precios para determinar el valor de mercado correcto en una situación que no afecte a una y beneficie a otra.

3. Prestación de servicios administrativos

Si el margen estuviera por debajo del valor de mercado, la empresa (Periquita) estaría teniendo menores utilidades en la prestación de los servicios. De esta manera se podría evidenciar que la empresa no estaría cumpliendo con los valores de mercado, por lo que generaría un perjuicio al fisco peruano.

De la aplicación desarrollada en la sección previa, se obtuvo que el margen se ubicó dentro del rango de mercado, situación que refleja que la empresa está alineada con las condiciones normales del mercado, cumpliendo con el principio de plena competencia.

Si el margen estuviera por encima del valor de mercado, la empresa estaría cobrando una tarifa más alta de lo habitual. fisco peruano para los ajustes respectivos.

4. Utilización de servicios de almacenaje

En cuanto a los servicios de almacenaje, si el margen estuviera por debajo del valor de mercado, la empresa prestadora del servicio (Vuela Alto Logistics S.A.C.) estaría obteniendo una menor rentabilidad a la del mercado.

El margen se encuentra actualmente dentro del rango de mercado, indicador que el prestador del servicio margina de acuerdo con los valores de mercado, de esta manera cumple con el principio de plena competencia.

Por otro lado, si el margen estuviera por encima del valor de mercado, la empresa prestadora del servicio estaría marginado por encima de los rangos de mercado, y por lo tanto los costos y gastos en los que incurrió Periquita estarían siendo mayores.

Esta situación traería un perjuicio al fisco peruano, principalmente por el tipo de operación bajo análisis, al tratarse servicios recibidos, estos son deducidos para el cálculo del Impuesto a la Renta (inciso i) de la Ley del Impuesto a la Renta) siempre y cuando se justifique que: a) el servicio recibido proporcionó un valor económico a la empresa receptora (Periquita) y contó con información documentaria que soporte una efectiva prestación y b) la contraprestación cumpla con los principios de plena competencia.

Mas aun, teniendo en cuenta la empresa vinculada prestadora del servicio se encuentra domiciliado en un territorio no cooperante o de bajo y nula imposición tributaria, por lo que un presunto traslado de beneficios a este tipo de jurisdicciones, son de las principales observaciones a las que SUNAT apunta en sus procesos de fiscalizaciones.

Asimismo, en la sección previa, para fines prácticos se propuso que Periquita si contó con tota la información documentaria que efectivamente demostró que se recibieron servicios de almacenaje de su parte vinculada y a su vez el margen obtenido por esos servicios si se encontraron a valores de mercado, cumpliendo con el Test de Beneficio, indicando de esta manera que si corresponde deducir los gastos en los que incurrió Periquita por la contratación de los servicios de almacenaje de su parte vinculada.

6. CAPÍTULO VI: OPORTUNIDAD DE MEJORA

Como se ha podido observar, según lo expuesto en los apartados anteriores, la aplicación de los Precios de Transferencia resulta muy importante en temas de transparencia y control tributario.

Desde el punto de vista normativo, resulta necesario detallar la normativa peruana con lo establecido a nivel internacional a fin de evitar problemas de interpretación. Actualmente Perú se encuentra en un proceso de adhesión para convertirse en miembro de la OCDE, en una futura adhesión, el país podría adoptar formalmente los estándares de la OCDE y alinear el sistema tributario lo que fortalecería mucho más la transparencia fiscal (mayor intercambio de información tributaria con otros países). Asimismo, se reforzaría la aplicación de los Precios de transferencia, como tener una mayor estandarización en los métodos de Precios de Transferencia.

En caso Perú adoptara las directrices de la OCDE, se podrían unificar los criterios del Test de Beneficio con la normativa internacional, reduciendo controversias como las que hoy se ven en los pronunciamientos del Tribunal Fiscal (por ejemplo, cuando no se acepta la deducción de servicios por falta de evidencia).

Asimismo, es importante fomentar una cultura de cumplimiento en las obligaciones tributarias de las empresas, ya que estas solo se centran en presentar informes de valor de mercado (Reportes Locales) cuando se les solicita, y no implementan algún proceso de

seguimiento de sus operaciones con partes vinculadas. De igual modo, la administración tributaria también debe implementar mecanismos que permitan a los Contribuyentes a identificar sus obligaciones en Precios de transferencia, dado que no es ajeno que muchas empresas recién conocen de sus obligaciones tributarias cuando reciben cartas o esquelas tributarias emitidas por SUNAT (por no presentar los informes de valor de valor de mercado), lo que puede incurrir en un arrastre de no presentación de estos informes por varios periodos.

7. CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- La aplicación de los Precios de Transferencia en el Perú como se ha mostrado en el caso práctico de las secciones previas demostró la importancia de cumplir con el principio de plena competencia, lo que quiere decir, encontrarse a valor de mercado.
- Obtener valores que se ubiquen por debajo o por encima del rango de mercado en los análisis de las operaciones, si bien no necesariamente ello implica un perjuicio a SUNAT, pero que sin embargo puede estar sujeto a los ajustes de la administración tributaria, debido a que según la base legal de LIR no se cumplió con los valores de mercado.
- Asimismo, identificar correctamente los métodos a aplicar a cada una de las transacciones forma parte del análisis principal, ya que con ello se determinará si efectivamente las transacciones comerciales entre partes vinculadas cumplen o no con los valores de mercado.
- Con respecto a los servicios intragrupo en el ámbito de Precios de Transferencia, es fundamental que éstos cuenten con información cualitativa y cuantitativamente, es decir que cumplan con el Test de Beneficio.
- Respecto de la asimetría de información existente entre la SUNAT y las empresas sujetas al ámbito de aplicación de Precios de Transferencia, se detalló que las empresas son quienes cuentan con información interna respecto de la estructura de sus costos y gastos, documentación de soporte. Que, si bien este tipo de información pueden ser solicitado por la SUNAT en sus fiscalizaciones, ello casi siempre genera una tardía en los procesos (tomando en cuenta las apelaciones e impugnaciones en los procesos). Es por ello que se exhorta a que las empresas cuenten con toda la

información necesaria y debidamente documentada a fin de agilizar los procesos y mayor transparencia con la SUNAT.

- Muchas empresas pueden recurrir a actividades de manipulación de información con fines de reducir sus imposiciones tributarias, manipulaciones que incluso podrían no ser detectadas por el fisco peruano. Debido a ello, SUNAT ha intensificado sus procesos de fiscalización, solicitando información más amplia a fin de evaluar de realizar una evaluación más minuciosa.
- Finalmente, el Trabajo de Suficiencia Profesional desarrollado exhibe una gran importancia con relación al comportamiento de las transacciones comerciales entre empresas multinacionales o vinculadas, es así que conocer el valor de mercado de cada una estas resultan importante para con sus obligaciones tributarias y con una correcta recaudación fiscal. Para la aplicación del Trabajo de Suficiencia profesional se usaron fundamentos teóricos que he adquirido en mi desarrollo como estudiante de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, fundamentos que provienen de temas pertenecientes a los curos como Planeamiento Financiero, Contabilidad Financiera, Matemática financiera y Contabilidad.

7.2. Recomendaciones

- Si bien el enfoque de los Precios de Transferencia está muy relacionado con el impacto tributario (y su relación con SUNAT), a su vez se abordan desarrollos con implicancia económica, tales como la determinación del "valor de mercado" o el "principio de plena competencia". A fin de seguir realizando los análisis adecuadamente, es correcto que se formulen recomendaciones que permitan realizar estudios o evaluaciones más finas en el ámbito de aplicación de los Precios de

Transferencia, los que incluyen: el seguir realizando capacitaciones en materia de Precios de Transferencia tanto a nivel internacional (que permitan conocer legislaciones de otros países en referente a los Precios de Transferencia) así como también a nivel nacional.

- Se plantea realizar especializaciones, o estudios de diplomacia que profundicen en esta aplicación.
- Resulta importante que las empresas y profesionales profundicen en la comprensión acerca de los Precios de Transferencia, como se mencionó, constituyen un aspecto clave en el ámbito tributario y en la transparencia fiscal. La correcta aplicación de los métodos de Precios de Transferencia y el cumplimiento del Principio de Plena Competencia ayudan a minimizar los riesgos y ayuda a la transparencia fiscal.

REFERENCIAS

BDO. (27 de setiembre de 2024). Modificaciones clave en Precios de Transferencia. Recuperado el 08 de octubre de 2024, de https://www.bdo.com.pe/espe/publicaciones/tax-legal/2024/modificaciones-clave-en-precios-de-transferencia.

Cipollini, C. (2021). Blockchain and Smart Contracts: A Look at the Future of Transfer Pricing Control. Intertax, 49(4), 313–330.

Espinal S. N., Ludeña P. M., Quiroga C. M., Salvador C. S. (2018). El test de beneficio en los servicios intragrupo y su aplicabilidad en la normativa peruana del impuesto a la renta [Tesis de Maestría, Universidad ESAN. Escuela de Administración de Negocios para Graduados]. Repositorio Institucional Universidad ESAN. https://hdl.handle.net/20.500.12640/1429.

Gobierno del Perú. (2013). Decreto Supremo Nº 135-99-EF. Texto Único Ordenado del Código Tributario.

Mankiw, N. G. (2018). Principios de economía (7ma ed.). Cengage Learning. https://archive.org/details/mankiwprincipiosdeeconomia7maedicion2017/page/n49/mode/2up

Marcial García. (2001). Precios de transferencia en el Perú ¿Estamos verdaderamente preparados? Revista Ius et Veritas, 254. Recuperado de https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16002

Méndez, E. (2020). *La aplicación práctica de los métodos de resultados (margen neto transaccional y distribución del resultado).* Agencia Estatal de Administración Tributaria. https://share.google/yTtvibCmA5qxDaxxF

Nina, P. (2018). El uso de las guías sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales de OCDE en el régimen de precios de transferencia de la Ley del Impuesto a la Renta. Obtenido de Alicia Concytec: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/PUCP_74f8008816086cab3c40482b0927f083.

OECD (2013). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2010*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, https://doi.org/10.1787/9789264202191-es.

OECD (2018). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017*, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, https://doi.org/10.1787/9788480083980-es.

OECD (2025). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/7063add0-es

Okoshi, H. (2024). Tax havens and cross-border licensing with transfer pricing regulation. International Tax and Public Finance, 31(2), 333–366. https://-doi.org/10.1007/s10797-022-09770-w

Perez, K. (2019). Importancia de los precios de transferencia entre las empresas vinculadas en el Perú (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de http://hdl.handle.net/11537/23614.

Rodner, J. -O. (1993). La inversión internacional en países en desarrollo. Caracas: Editorial Arte.

Saavedra, M., Chávez Quiroz, F., Quispe Nina, W., & Romero Carazas, R. (2024). *Precios De Transferencia Y Su Impacto En La Recaudación Tributaria En Empresas De Servicios En El Perú*. *InvestigacióN & Negocios, 17*(30), 9 - 17. https://doi:10.38147/invneg.v17i30.285

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2021). Ley del Impuesto a la Renta. https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html

Velásquez, A. (2021). Informe de experiencia profesional en el área de precios de transferencia. Un análisis práctico para el caso peruano [Tesis de grado]. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú. https://tesis.pucp.edu.pe/items/0e0d7196-bf19-4746-adce-12b76d32bb14