

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AUDITORIA Y FINANZAS



TESIS

“La planeación financiera y su relación con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026”

AUTORA:

Bach. Berrios López, Katerine Aydee

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

Mg. Hermoza Ochante, Rubén Edgar

ID ORCID: 0000-0003-4769-0101

DNI: 42037740

LIMA – PERÚ

2026

INFORME DE SIMILITUD



INFORME DE SIMILITUD

N°017-2026-UPCI-FCEYN-REHO-T

A : **MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR**
Decano (c) de la Facultad de Ciencias Empresariales y de Negocios

DE : **MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR**
Docente Operador del Programa Turnitin

ASUNTO : Informe de evaluación de Similitud de Tesis:
BACHILLER BERRIOS LOPEZ, KATERINE AYDEE

FECHA : Lima, 2 de febrero de 2026.

Tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de informar lo siguiente:

1. Mediante el uso del programa informático **Turnitin** (con las configuraciones de excluir citas, excluir bibliografía y excluir oraciones con cadenas menores a 20 palabras) se ha analizado la Tesis titulada: **"LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA EMPRESA CONSULTORA, LIMA 2026"**, presentado por la Bachiller **BERRIOS LOPEZ, KATERINE AYDEE**.
2. Los resultados de la evaluación concluyen que la Tesis en mención tiene un **ÍNDICE DE SIMILITUD DE 24%** (cumpliendo con el artículo 35 del Reglamento de Grado de Bachiller y Título Profesional UPCI aprobado con Resolución N° 373-2019-UPCI-R de fecha 22/08/2019).
3. Al término análisis, la Bachiller en mención **PUEDE CONTINUAR** su trámite ante la facultad, por lo que el resultado del análisis se adjunta para los efectos consiguientes

Es cuanto hago de conocimiento para los fines que se sirva determinar.

Atentamente,



MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR
Universidad Peruana de Ciencias e Informática
Docente Operador del Programa Turnitin

Adjunto:

**Resultado de similitud*

DEDICATORIA

A mi mamá que desde el cielo me guía y me acompaña siempre, por ser mi motivo y mi inspiración día a día.

A mi hija Cayetana que me impulsa para ser mejor mamá todos los días, con mucho esfuerzo dedicación este trabajo es para ambas que han sido una bendición en mi vida, gracias por haber estado y estar siempre para mí.

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento es a la Universidad - UPCI, a mis maestros, a mis asesores, que nos brindaron todo el soporte para formarnos en el ámbito profesional.

A la empresa consultora por ayudarnos a recopilar la información necesaria para este trabajo.

A todos nuestros profesores que estuvieron siempre apoyándonos con sus amplias experiencias profesionales y sus constantes charlas motivacionales.

Finalmente agradecer a mi familia por acompañarme en esta nueva etapa de mi carrera profesional.

PRESENTACIÓN

La presente tesis que desarrollaremos a continuación tiene por finalidad determinar la relación entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

Así mismo debemos señalar que la empresa consultora ofrece servicios orientados al desarrollo del capital humano, la optimización de procesos organizacionales y la mejora de la competitividad de sus clientes en diversos sectores. Fue fundada en diciembre de 2016 y desde entonces opera como parte de un grupo económico vinculado de alcance nacional.

Teniendo como su objetivo principal de “brindar soluciones de consultoría estratégica de alto impacto a empresas de todos los sectores, potenciando su capital humano, optimizando sus procesos organizacionales y mejorando su competitividad. Nos comprometemos a generar valor sostenible para nuestros clientes a través de metodologías innovadoras, un equipo profesional altamente capacitado y un enfoque orientado a resultados medibles desde nuestra fundación en diciembre de 2016”.

En el presente trabajo de investigación se muestran los datos recopilados a través de una encuesta realizada en la empresa consultora para poder medir las variables planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia, así como la relación entre ellas.

ÍNDICE

CARATULA	i
INFORME DE SIMILITUD	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
PRESENTACIÓN	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
INDICE DE TABLAS.....	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1 Realidad Problemática	14
1.1.1 Descripción de la empresa objeto de estudio.....	17
1.2 Planteamiento del Problema	19
1.2.1 Problema General	19
1.2.2 Problemas Específicos.....	19
1.3 Hipótesis de la investigación	19
1.3.1 Hipótesis General	19
1.3.2 Hipótesis Específicas.....	20
1.4 Objetivos de la investigación.....	20
1.4.1 Objetivo General	20
1.4.2 Objetivos Específicos.....	20
1.5 Variables, dimensiones e indicadores	20
1.6 Justificación del estudio.....	21
1.6.1 Limitaciones	22

1.7	Antecedentes nacionales e internacionales	23
1.8	Marco teórico	29
1.8.1	Variable planeación financiera	29
1.8.2	Importancia de la planeación financiera	30
1.8.3	Dimensiones de la variable planeación financiera	31
1.8.4	Variable precios de transferencia	34
1.8.5	Dimensiones de la variable precios de transferencia	35
1.9	Definición de términos básicos	43
II.	MÉTODO	46
2.1	Tipo y diseño de la investigación	46
2.1.1	Tipo de investigación	46
2.1.2	Diseño de la investigación	46
2.1.3	Operacionalización de las variables	47
2.2	Población y muestra	48
2.2.1	Población	48
2.2.2	Muestra	48
2.3	Técnicas para la recolección de datos	48
2.4	Validez y confiabilidad de instrumentos	49
2.4.1	Validez	49
2.4.2	Confiabilidad de instrumentos	50
2.5	Procesamiento y análisis de datos	50
2.5.1	Procesamiento	50
2.5.2	Análisis	50
2.6	Aspectos éticos	51
III.	RESULTADOS	52
3.1	Resultados descriptivos	52
3.2	Prueba de normalidad	61
3.3	Contrastación de hipótesis	62
IV.	DISCUSIÓN	66
V.	CONCLUSIONES	72
VI.	RECOMENDACIONES	73

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
ANEXOS	78
Anexo 1. Matriz de consistencia.....	78
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos	80
Anexo 3. Base de datos	82
Anexo 4. Evidencia de similitud digital	84
Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio	90
Anexo 6. Baremos	91
Anexo 7. Confiabilidad Alpha de Cronbach	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama.....	18
Figura 2 Esquema del diseño de investigación.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Situación financiera.....	52
Gráfico 2 Proceso presupuestario	53
Gráfico 3 Estados financieros.....	54
Gráfico 4 Planeación financiera	55
Gráfico 5 Principios de plena competencia	56
Gráfico 6 Métodos de precios de transferencia	57
Gráfico 7 Análisis de comparabilidad	58
Gráfico 8 Documentación.....	59
Gráfico 9 Precios de transferencia.....	60

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cargos y número de empleados en la empresa.....	18
Tabla 2 Operacionalización de la variable planeación financiera	21
Tabla 3 Operacionalización de la variable precios de transferencia	21
Tabla 4 Operacionalización de las variables	47
Tabla 5 Situación financiera	52
Tabla 6 Proceso presupuestario	53
Tabla 7 Estados financieros.....	54
Tabla 8 Planeación financiera.....	55
Tabla 9 Principios de plena competencia	56
Tabla 10 Métodos de precios de transferencia	57
Tabla 11 Análisis de comparabilidad	58
Tabla 12 Documentación.....	59
Tabla 13 Precios de transferencia.....	60
Tabla 14 Prueba de normalidad	61
Tabla 15 Prueba de correlación de Pearson para hipótesis específica 1	62
Tabla 16 Prueba de correlación de Spearman para hipótesis específica 2	63
Tabla 17 Prueba de correlación de Spearman para hipótesis específica 3	64
Tabla 18 Prueba de correlación de Pearson para hipótesis general	64

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora de Lima, 2026. Se empleó una metodología de tipo básica, diseño no experimental transversal y enfoque cuantitativo correlacional, con una muestra de 50 trabajadores de las áreas financieras y contables. Los instrumentos utilizados fueron dos cuestionarios validados con coeficientes Alfa de Cronbach de 0.948 y 0.950. Los resultados principales evidenciaron que el 84% de los encuestados percibe la planeación financiera como eficiente, mientras que el 88% considera consistente la aplicación de precios de transferencia. Las pruebas de correlación de Pearson y Spearman arrojaron coeficientes significativos: situación financiera ($r = 0.908$; $p = 0.000$), proceso presupuestario ($r = 0.897$; $p = 0.000$), estados financieros ($r = 0.944$; $p = 0.000$) y planeación financiera general ($r = 0.960$; $p = 0.000$). Se concluye que existe una relación significativa y positiva muy fuerte entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia, siendo la calidad de los estados financieros el predictor más potente. Los estados financieros emergen como el elemento crítico para sustentar operaciones intra-grupo conforme al principio de plena competencia.

Palabras clave: Planeación financiera, precios de transferencia, principio de plena competencia, estados financieros, gestión tributaria.

ABSTRACT

This research aimed to determine the relationship between financial planning and the application of transfer pricing in a consulting firm in Lima, 2026. A basic methodology was used with a non-experimental cross-sectional design and a quantitative correlational approach, with a census sample of 50 workers from financial and accounting areas. The instruments used were two questionnaires validated with Cronbach's Alpha coefficients of 0.948 and 0.950. The main results showed that 84% of respondents perceive financial planning as efficient, while 88% consider the application of transfer pricing as consistent. Pearson and Spearman correlation tests yielded significant coefficients: financial situation ($r = 0.908$; $p = 0.000$), budgetary process ($r = 0.897$; $p = 0.000$), financial statements ($r = 0.944$; $p = 0.000$), and general financial planning ($r = 0.960$; $p = 0.000$). It is concluded that there is a significant and very strong positive relationship between financial planning and the application of transfer pricing, with the quality of financial statements being the strongest predictor. Financial statements emerge as the critical element to support intra-group operations in accordance with the arm's length principle.

Keywords: Financial planning, transfer pricing, arm's length principle, financial statements, tax management.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

De acuerdo al Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT, 2026), la convergencia entre la planeación financiera y la fiscalidad constituye hoy un eje estratégico que no puede ignorarse, especialmente ante las directrices que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) viene consolidando desde 2025. Estas exigen que la gestión financiera vaya más allá de lo operativo y se articule con el cumplimiento tributario, asegurando el principio de plena competencia (*arm's length*) en un entorno donde la administración fiscal es cada vez más exigente y técnica

En el entorno latinoamericano, esta complejidad se agudiza porque países como el Perú han ido adoptando las medidas del proyecto de erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS), orientadas a frenar la erosión de la base imponible y el traslado artificial de beneficios, incorporándolas progresivamente a su legislación interna. Para 2026, la implementación de un enfoque simplificado para determinar la remuneración de actividades de distribución y comercialización entre vinculadas busca simplificar la aplicación de precios de transferencia en operaciones de distribución, lo que obliga a las organizaciones a ordenar sus operaciones entre vinculadas bajo criterios técnicos más estrictos, independientemente de si operan a nivel internacional o dentro de un mismo mercado local (OCDE, 2026).

En este contexto, hay que señalar que la obligación en materia de precios de transferencia no se limita a las grandes corporaciones con presencia en múltiples países. Como señalan Ramírez et al., (2023), la exigencia de que las transacciones entre partes relacionadas se alineen con los valores de mercado y reflejen operaciones de carácter

real y fehaciente aplica a cualquier grupo económico vinculado, con independencia de su escala. De este modo, la exigencia normativa recae sobre cualquier grupo económico vinculado, con independencia de su escala, siendo la sostenibilidad fiscal y el cumplimiento tributario en la jurisdicción correspondiente los ejes centrales que esta regulación busca garantizar.

En esa línea, Díaz (2025) destaca que la planeación financiera y la gestión de precios de transferencia son pilares que permiten anticipar los efectos tributarios de las operaciones intercompañía, aplicar el principio de plena competencia y sustentar que los precios pactados entre vinculadas responden a condiciones de mercado. Esto implica un análisis funcional de activos, riesgos y funciones que, bien ejecutado, permite prevenir ajustes por parte de la administración tributaria y evitar contingencias que comprometan la posición financiera del grupo

Dicho lo anterior, la empresa objeto de estudio opera dentro de un grupo económico vinculado de alcance nacional, sin contar con un plan financiero formal que le permita anticipar los efectos tributarios de sus operaciones intercompañía. Esto se evidencia en que la fijación de precios entre las empresas relacionadas no responde a un criterio técnico previamente definido, sino a decisiones tomadas según las circunstancias del momento.

Un ejemplo de ello son los financiamientos que las empresas del grupo se otorgan entre sí para cubrir necesidades de liquidez, los cuales se pactan sin una comparación rigurosa con tasas de mercado que permita verificar si las condiciones acordadas reflejan lo que se hubiese pactado entre partes independientes. Los propios directivos reconocen no haber incorporado en sus proyecciones el impacto que estas

operaciones tienen sobre la carga impositiva del grupo en su conjunto, lo que convierte la gestión financiera en una actividad principalmente reactiva.

En materia de precios de transferencia, destaca que al tratarse de empresas domiciliadas en el Perú que realizan transacciones entre sí, la obligación de cumplir con las normas es plenamente aplicable, algo que la organización no ha dimensionado con suficiente claridad. Entre las operaciones más frecuentes figuran la prestación de servicios y el arrendamiento de activos entre vinculadas, las cuales representan una parte significativa de los ingresos y costos, pero no cuentan con información desagregada que permita evaluar la rentabilidad individual de cada una. Esa ausencia de detalle dificulta determinar qué método de valoración se ajusta mejor a cada tipo de transacción, y por tanto, sustentar que los precios pactados responden al principio de libre competencia exigido por el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

Un problema que atraviesa ambos factores es la desconexión entre las áreas contable, financiera y legal de la organización. Cada una gestiona su parte sin una visión integrada, lo que en la práctica ha impedido que los efectos tributarios de las operaciones intercompañía sean previstos con anticipación y que las decisiones dentro del grupo consideren cómo afectan la distribución de utilidades entre las empresas vinculadas.

De no atenderse esta situación de manera estructurada, la empresa se expone a reparos y contingencias por parte de la administración tributaria que comprometerían directamente su flujo de caja y la sostenibilidad financiera del grupo en el mediano plazo. En función de ello, resulta fundamental comprender en qué medida la planeación financiera se relaciona con la correcta aplicación de los precios de transferencia, lo que constituye precisamente el eje de la presente investigación.

1.1.1 Descripción de la empresa objeto de estudio

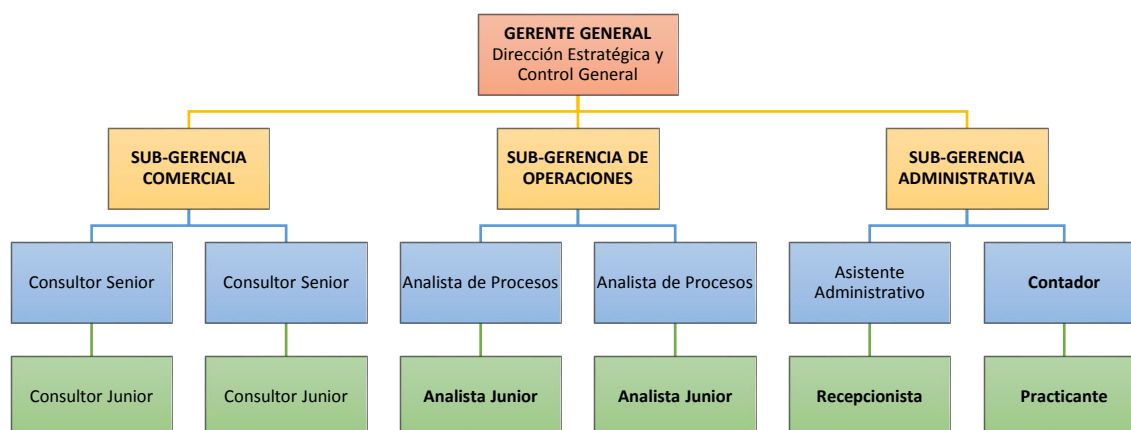
La empresa, con sede en la ciudad de Lima, se dedica a la consultoría empresarial, ofreciendo servicios orientados al desarrollo del capital humano, la optimización de procesos organizacionales y la mejora de la competitividad de sus clientes en diversos sectores. Fue fundada en diciembre de 2016 y desde entonces opera como parte de un grupo económico vinculado de alcance nacional.

- Misión: brindar soluciones de consultoría estratégica de alto impacto a empresas de todos los sectores, potenciando su capital humano, optimizando sus procesos organizacionales y mejorando su competitividad. Nos comprometemos a generar valor sostenible para nuestros clientes a través de metodologías innovadoras, un equipo profesional altamente capacitado y un enfoque orientado a resultados medibles desde nuestra fundación en diciembre de 2016.
- Visión: Ser reconocidos al año 2030 como la consultora estratégica líder del Perú, referente en gestión del talento, transformación organizacional y asesoría empresarial, expandiendo nuestra presencia a nivel latinoamericano y siendo el socio estratégico preferido de las organizaciones que buscan crecer de forma sostenible, ética e innovadora.
- Valores institucionales: integridad, actuando con transparencia, honestidad y ética; excelencia, orientada a la mejora continua y a la entrega de resultados de alta calidad profesional; innovación, mediante la adopción de metodologías modernas y pensamiento creativo; compromiso, involucrándose profundamente en cada proyecto y asumiendo los objetivos del cliente como propios; trabajo en equipo, fomentando la colaboración para generar sinergia; y la responsabilidad social, contribuyendo al desarrollo sostenible del en el que opera.

La estructura organizacional de la empresa está diseñada para garantizar agilidad en la toma de decisiones y especialización por área de servicio. El organigrama se muestra en la figura 1.

Figura 1

Organigrama



La empresa cuenta con un total de 30 colaboradores distribuidos entre las áreas de dirección, comercial, operaciones y administración, tal como se detalla en la tabla 1.

Tabla 1

Cargos y número de empleados en la empresa

Cargo	Área	Cantidad	Tipo Contrato
Gerente General	Dirección General	1	Indefinido
Sub-Gerente Comercial	Comercial	1	Indefinido
Sub-Gerente de Operaciones	Operaciones	1	Indefinido
Sub-Gerente Administrativo	Administración	1	Indefinido
Consultor Senior	Comercial	3	Plazo fijo
Consultor Junior	Comercial	4	Plazo fijo
Especialista en Precios de Transferencia	Operaciones	2	Plazo fijo
Analista de Planeación Financiera	Operaciones	3	Plazo fijo
Analista de Procesos Senior	Operaciones	2	Plazo fijo
Analista de Procesos Junior	Operaciones	3	Plazo fijo
Asistente Administrativo	Administración	2	Plazo fijo
Contador	Administración	2	Por servicios
Asistente Contable	Administración	1	Plazo fijo
Recepcionista	Administración	2	Plazo fijo
Practicante Administrativo	Administración	2	Practicante
Total		30	

Nota. Elaborado con información de recursos humanos de la empresa.

Título del trabajo

El trabajo que se desarrollará en la presente investigación es titulado: “La planeación financiera y su relación con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026”.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera se relaciona la planeación financiera con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿De qué manera se relaciona la situación financiera con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?
- ¿De qué manera se relaciona el proceso presupuestario con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?
- ¿De qué manera se relacionan los estados financieros con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?

1.3 Hipótesis de la investigación

1.3.1 Hipótesis General

La planeación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

1.3.2 Hipótesis Específicas

- La situación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.
- El proceso presupuestario se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.
- Los estados financieros se relacionan significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo General

Determinar la relación entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar la relación entre la situación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.
- Determinar la relación entre el proceso presupuestario y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.
- Determinar la relación entre los estados financieros y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

1.5 Variables, dimensiones e indicadores

A continuación, se presenta la operacionalización de las variables consideradas en el estudio.

Variable 1: Planeación financiera

Tabla 2

Operacionalización de la variable planeación financiera

Variable	Dimensiones	Indicadores
Planeación financiera	Situación financiera	Ratio de endeudamiento
		Ratio de solvencia
		Ratio de autonomía financiera
	Proceso presupuestario	Cumplimiento presupuestario
	Estados financieros	Margen EBIT
		Margen de utilidad neta

Variable 2: Precios de transferencia

Tabla 3

Operacionalización de la variable precios de transferencia

Variable	Dimensiones	Indicadores
Precios de transferencia	Principio de plena competencia	Identificar relaciones comparables Sinergia en empresas
	Métodos de precios de transferencia	Basado en las operaciones Basados en los resultados
	Análisis comparabilidad de	Prestamos vinculados Servicios administrativos
	Documentación	Reporte local Reporte maestro Reporte país por país

1.6 Justificación del estudio

Desde el ámbito teórico, esta investigación nace de la necesidad de explorar un punto de encuentro que pocas veces se analiza con suficiente profundidad, que es la relación entre la administración financiera y el cumplimiento de la normativa tributaria en operaciones entre empresas vinculadas. Entender cómo los modelos de proyección presupuestaria y el principio de plena competencia se articulan en la práctica enriquece

el marco conceptual existente, y al mismo tiempo permite repensar la planeación financiera no únicamente como una herramienta de control interno, sino como el soporte técnico que da sustancia económica a las transacciones intragrupo en un entorno cada vez más exigente desde el punto de vista regulatorio.

En el plano práctico, el estudio resulta especialmente útil para empresas consultoras como la analizada, donde la gerencia necesita herramientas concretas para anticipar el efecto que las operaciones vinculadas tienen sobre la utilidad neta del grupo. Contar con esa capacidad predictiva marca la diferencia entre una gestión financiera que reacciona ante los problemas y una que los previene, lo cual se traduce en una optimización real de la carga impositiva y en una posición más sólida frente a posibles acciones de fiscalización por parte de SUNAT en el contexto de 2026.

Desde la perspectiva académica, la investigación aporta evidencia empírica actualizada sobre la correlación entre la eficiencia en la planeación financiera y el cumplimiento de las normas de precios de transferencia, un campo donde los estudios aplicados al mercado peruano aún son escasos. El uso de instrumentos validados para medir variables de esta naturaleza en contextos de incertidumbre económica constituye además un referente metodológico que puede servir de base para investigaciones futuras orientadas a perfeccionar los estándares de cumplimiento tributario y la ética en la planificación fiscal empresarial.

1.6.1 Limitaciones

La presente investigación se encuentra condicionada primordialmente por la confidencialidad que rodea a las operaciones vinculadas, lo cual restringe señalar de manera directa la información contable detallada, por lo que el estudio se apoya principalmente en datos recogidos mediante encuestas aplicadas al personal del área

administrativa, contable y gerencial. Esto implica que las conclusiones reflejan percepciones y experiencias de quienes participaron, con la subjetividad que eso conlleva cuando se trabaja con encuestas y percepciones.

Por otro lado, el marco normativo en materia de precios de transferencia es dinámico y puede experimentar modificaciones por parte de SUNAT, lo que sitúa los hallazgos en un contexto regulatorio específico correspondiente al año 2026. En ese sentido, los resultados no pretenden generalizarse a otros sectores económicos, empresas, ni a escenarios normativos distintos.

1.7 Antecedentes nacionales e internacionales

En el ámbito nacional, se puede citar a Llontop y Wong (2026) quienes realizaron un estudio titulado “Fiscalización de precios de transferencia en Perú: consecuencias de la falta de plazos en el procedimiento y su efecto en la prescripción”, en la que se indicó como objetivo determinar si la regulación actual del procedimiento de fiscalización parcial sobre precios de transferencia vulnera el debido procedimiento y el principio de seguridad jurídica a través de una metodología de tipo básica y enfoque cualitativo. Los resultados revelaron la carencia de un término perentorio en las facultades de determinación tributaria suscitando una evidente inseguridad jurídica, la cual se intensificaba en las fiscalizaciones sobre precios de transferencia debido a la exclusión de un plazo máximo para el requerimiento de información, conforme a lo dispuesto en el numeral 3 del artículo 62°-A del Código Tributario. Esta configuración normativa generó una controversia interpretativa respecto a la procedencia de las causales de suspensión, tanto del procedimiento de fiscalización como del plazo prescriptorio, derivando en una dualidad de criterios jurídicos y pronunciamientos contradictorios entre el Poder Judicial y el Tribunal Fiscal. Se concluyó que la

inexistencia de un término perentorio para el requerimiento de información en dichos procedimientos no solo suscitaba un estado de incertidumbre jurídica para el administrado, sino que además constituyó una transgresión al principio del debido procedimiento administrativo al privarlo de una estructura temporal previsible y razonable.

LLacccho (2025) quien elaboró una investigación titulada “Planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Inversiones y Multiservicios Vida MYCE S.R.L.”, la cual tuvo como objetivo analizar el impacto de la planificación financiera en la rentabilidad a través de una metodología de tipo básico, con un enfoque cualitativo y un diseño de estudio de caso. Los resultados de la investigación evidenciaron que una planificación financiera estratégica fundamentada en la constitución de fondos de reserva y el análisis prospectivo de datos históricos; constituye un factor determinante para la estabilidad económica, permitiendo que la diversificación de la oferta y una administración rigurosa de la liquidez maximicen los ingresos frente a los riesgos operativos. Mediante el fortalecimiento de los sistemas presupuestarios y la sinergia comunicativa entre departamentos, se concluyó que una gobernanza técnica de los recursos financieros posee la capacidad disruptiva de revertir márgenes de rentabilidad deficitarios en indicadores positivos; para ello, se ratifica la necesidad de implementar controles estrictos de costos y optimización de activos, sugiriendo que la integración tecnológica y los modelos de fidelización son ejes críticos para la sostenibilidad competitiva en el sector ferretero.

Saavedra et al. (2024), ejecutaron una investigación con el título de “Precios de transferencia y su impacto en la recaudación tributaria en empresas de servicios en el Perú” cuyo objetivo fue determinar cómo los precios de transferencia impactan la

recaudación tributaria. La metodología obtuvo un enfoque cuantitativo y explicativo, en una población de 67,800 Pymes de servicios y una muestra aleatoria de 383 empresas. Los resultados revelaron que la correcta aplicación de los precios de transferencia tuvo un impacto significativo en la recaudación tributaria, explicando hasta el 24.5% de la variabilidad, según el valor de Nagelkerke. Además, la aplicación del principio de capacidad contributiva y los métodos de valoración elegidos demostraron ser factores relevantes en la recaudación tributaria. De igual manera, las transacciones entre empresas relacionadas también mostraron una relación significativa con la recaudación tributaria. Se concluyó resaltando la importancia de una regulación estricta y un monitoreo adecuado de los precios de transferencia para mejorar la eficiencia tributaria y garantizar una recaudación tributaria justa.

Mallque y Ccente (2024), quienes elaboraron un estudio titulado “Planeamiento Financiero y su relación con la rentabilidad en la empresa Ferretería Huancayo D’markas Ferre Import, 2024”, en la que se estableció como objetivo determinar la relación entre el planeamiento financiero y la rentabilidad de la empresa en cuestión. La metodología adoptó un enfoque cuantitativo, correlacional y no experimental en una muestra conformada por los estados financieros del año 2024, empleando como técnica la encuesta y el análisis documental; y como instrumento, la ficha de observación y el cuestionario. Los resultados de la investigación evidenciaron una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las variables de estudio, sustentada por un coeficiente de 0.685, lo cual ratificó que un planeamiento financiero robusto es un determinante crítico para el fortalecimiento de la rentabilidad corporativa. Se concluyó que la optimización de los indicadores de rendimiento económico estaba intrínsecamente ligada a una gestión técnica que priorizara el rigor en el proceso

presupuestario, el análisis exhaustivo de la situación financiera y la fiscalización constante de los estados contables como mecanismos de control y eficiencia operativa.

Paiva et al. (2022) llevaron a cabo un estudio al que denominaron “Plan financiero como herramienta de gestión para incrementar la rentabilidad de la empresa JM Promotora Inmobiliaria S.A.C.”, cuyo objetivo general fue proponer un plan financiero como herramienta para incrementar la rentabilidad, mediante una metodología descriptiva, de alcance propositiva y un diseño no experimental, en una muestra de dos personas (contador y gerente general), a quienes se le aplicaron entrevistas como instrumento de recolección de datos, además de un análisis documental para identificar el nivel de rentabilidad. Los resultados obtenidos demostraron un nivel de rentabilidad de 4.33%, siendo esto un bajo resultado con relación al total de las ventas, también se encontró la ausencia de un plan financiero, pero si se llegara a aplicar la propuesta se incrementaría la utilidad neta a un 10.79%. Se concluyó, que el plan financiero si ayudaba a incrementar la rentabilidad, alcanzando los beneficios que se desean obtener.

En el ámbito internacional, Monasterio y García (2025) llevaron a cabo una investigación cuyo título fue “Precios de transferencia como mecanismo de preservación del principio de plena competencia en la República Bolivariana de Venezuela”, en la que se estableció como objetivo general analizar la importancia de los precios de transferencia como mecanismo vital para la preservación del principio de plena competencia en las transacciones comerciales realizadas en Venezuela, a través de una metodología de tipo básica, con un diseño de campo transeccional y un enfoque interpretativo (cualitativo), implementándose la revisión documental como técnica de recolección de datos y la consulta de páginas electrónicas y bibliografía especializada.

Los resultados demostraron que mediante la aplicación de un marco jurídico integral que se ajuste a las normas internacionales, la República Bolivariana de Venezuela puede garantizar que las transacciones entre partes vinculadas reflejen fielmente las condiciones reales del mercado, fomentando así la equidad fiscal y la integridad económica y, a su vez, evitando prácticas que podrían conducir a la erosión de la base imponible y el traslado inadecuado de beneficios fiscales. Se concluyó que el marco legal venezolano ha fortalecido su normativa de precios de transferencia alineándola con estándares de la OCDE para combatir la evasión fiscal y el traslado de beneficios, garantizando la transparencia en las transacciones comerciales y protegiendo la recaudación mediante la aplicación del principio de plena competencia y métodos técnicos de valoración que promueven la equidad y facilitan la inserción del país en el comercio global bajo condiciones de mercado seguras.

Tapia y Reyes (2025) elaboraron una investigación con el título de “Efecto de políticas de precios de transferencia en la competitividad internacional del sector farmacéutico”, en la que establecieron como objetivo general desarrollar procedimientos de precios de transferencia adecuados para las empresas farmacéuticas en Sudamérica, que permitan prevenir la defraudación tributaria. La metodología fue de tipo básica, de alcance descriptiva, con un diseño no experimental. Los resultados evidenciaron que la carencia de precisión normativa y la divergencia de criterios entre las distintas jurisdicciones actúan como obstáculos críticos, lo que subraya la urgencia de establecer una armonización fiscal en la región, promover incentivos para la innovación e impulsar la digitalización en los procesos de administración tributaria. En tal sentido, se derivó la conclusión de que el incremento de la transparencia fiscal, la simplificación de los trámites administrativos y el fortalecimiento de la cooperación regional constituyen

estrategias fundamentales para perfeccionar el cumplimiento tributario y potenciar la competitividad de la industria farmacéutica en el ámbito regional.

Solano y Cabrera (2024), realizaron una investigación a la que denominaron “Incidencia de la planificación financiera en comerciantes de mercados”, cuyo objetivo general fue analizar la relación entre la planificación financiera y el endeudamiento de comerciantes textiles de mercados populares en Ecuador”. La metodología tuvo un enfoque cuantitativo, con diseño correlacional y muestreo no probabilístico por conveniencia, con una muestra de 40 comerciantes a quienes se les aplicó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados revelaron una correlación positiva fuerte ($r=0.885$, $p<0.05$) entre las variables en estudio. Se concluyó que la capacitación continua y adaptativa constituye un eje estratégico fundamental para fortalecer las competencias financieras de dichos actores, permitiendo una gestión de pasivos más eficiente y asegurando un impacto favorable en la sostenibilidad y el rendimiento económico de sus operaciones comerciales.

Toala y Sacón (2024) realizaron una investigación titulada “Planificación estratégica financiera de la empresa Servipuertos, S.A.”, con el objetivo de analizar la incidencia de la gestión financiera en la planificación estratégica para fortalecer la posición de la empresa en el mercado. La metodología tuvo un enfoque mixto, empleando encuestas y la entrevista. Los resultados mostraron que un 53% de los colaboradores consideró que la disponibilidad de recursos financieros permitía una flexibilidad mayor en la toma de decisiones estratégicas, mientras que un 63% valoró como muy importante la ejecución periódica de auditorías financieras. En la conclusión se señaló la necesidad de continuar optimizando las estrategias financieras con el fin de

maximizar beneficios y mitigar riesgos, destacando la importancia de las auditorías para mantener la integridad financiera.

Concha et al. (2023), realizaron una investigación con el título de “Análisis de los precios de transferencia y su incidencia en el marco legal en el Ecuador”, la cual tuvo como objetivo general analizar los precios de transferencia y su incidencia en el marco legal en el Ecuador. La metodología fue de tipo básica, con enfoque cualitativo y aplicando metodologías de revisión bibliográfica, descriptiva y analítica. Los resultados revelaron que la evolución normativa en Ecuador ha fortalecido la seguridad jurídica y la especialización técnica en precios de transferencia. La aplicación del principio de plena competencia garantiza una recaudación justa y competencia leal, optimizando los flujos financieros de las multinacionales; no obstante, su implementación enfrenta desafíos críticos debido a la complejidad de obtener información comparable y al juicio subjetivo requerido en industrias poco desarrolladas. La conclusión destacó que Ecuador ha consolidado un sistema de precios de transferencia alineado con las directrices de la OCDE y la transparencia internacional, logrando mitigar la planificación fiscal agresiva y la doble imposición; este marco legal promueve una cultura de cumplimiento que garantiza operaciones intragrupo bajo valores reales, aunque exige adaptar los métodos de valoración a la complejidad económica local para superar las limitaciones en la disponibilidad de información.

1.8 Marco teórico

1.8.1 Variable planeación financiera

La planeación financiera puede interpretarse como una brújula que guía a las empresas hacia la realización de sus metas económicas, y se caracteriza por presentar

una metodología sistemática que coordina las operaciones financieras y los activos de una organización con el objetivo de lograr sus objetivos empresariales. Esta visión resalta la relevancia de una coordinación eficaz entre las diversas funciones financieras, como la inversión y la financiación, para garantizar el éxito de la entidad (Gitman y Zutter, 2021).

De acuerdo a Ross et al. (2021), la planeación financiera es el proceso de evaluar los recursos financieros actuales y futuros de una organización para establecer metas financieras y diseñar estrategias que permitan alcanzarlas de manera eficiente y efectiva. Este proceso implica la elaboración de presupuestos, proyecciones y análisis de riesgos para optimizar el uso de los recursos y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo.

Asimismo Apaza et al. (2024) indican que la planeación financiera representa una gran herramienta para la toma de decisiones en materia de créditos, inversiones y operaciones dentro de la organización en toda gerencia, buscando de esta forma un equilibrio tanto en lo económico, como en lo social y ambiental, ya que con esto una empresa logrará en el largo plazo, posicionarse competitivamente frente a sus accionistas y trabajadores en general.

1.8.2 Importancia de la planeación financiera

La planeación financiera constituye un proyecto de acción orientado al logro de metas en el horizonte temporal extendido (5 a 10 años), estableciendo una hoja de ruta que define los pasos específicos para materializar la visión empresarial. Este proceso comprende las funciones gerenciales de planificación, dirección, organización de recursos y ejecución, incorporando mecanismos de retroalimentación anual que

permiten ajustar el plan de negocios y mantener el rumbo hacia el crecimiento sostenido de la organización (Vivanco, 2023).

La planeación financiera constituye una herramienta gerencial que permite a las organizaciones perfeccionar globalmente su administración, reducir la exposición a contingencias y extender el alcance de sus operaciones planificadas. Se erige como elemento fundamental para el cumplimiento de metas corporativas salvaguardando la integridad de los recursos económicos (Cárdenas et al., 2022).

La anticipación de diversos contextos futuros y la definición de medidas específicas para cada situación posibilitan que la organización se adapte a su entorno y alcance su evolución comercial. Al elaborar su planificación financiera, la empresa no solo considera los escenarios más previsibles, sino que también se prepara para eventualidades imprevistas, fortaleciendo su capacidad de respuesta ante circunstancias inciertas. Esta disciplina financiera se orienta a descubrir los caminos mediante los cuales la organización puede materializar sus objetivos económicos. Su enfoque se centra en detectar alternativas de inversión que generen retornos favorables y en diseñar estrategias de obtención de recursos que potencien la generación de valor para la empresa y sus accionistas (Cárdenas et al., 2022).

1.8.3 Dimensiones de la variable planeación financiera

Según Gitman y Zutter (2021, como se citó en Mallque y Ccente, 2024), la planeación financiera está compuesta por las siguientes dimensiones:

- Situación financiera: el análisis de la condición financiera actual es un paso esencial en la creación de un plan financiero sólido; por ello la importancia de tener un entendimiento claro de la liquidez, la aptitud de endeudamiento y la

eficacia en la generación de utilidades de la empresa para formular estrategias financieras que sean prácticas y ejecutables. La revisión de la condición financiera abarca una inspección detallada de cómo está compuesta la deuda y el capital, la disponibilidad de efectivo, la relación entre activos y pasivos, y la capacidad de la organización para hacer frente a sus responsabilidades financieras, tanto a corto como a largo plazo. De esta forma, la situación financiera se determina por los siguientes indicadores:

- a. Ratio de endeudamiento: indicador financiero que mide la proporción de deuda que tiene una empresa en relación con su patrimonio neto, indicando su dependencia de la financiación externa. Su fórmula está determinada por $\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto}$
 - b. Ratio de solvencia: indicador financiero que refleja la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a largo plazo, utilizando sus activos totales. Su fórmula está determinada por $\text{Ratio de solvencia} = \text{Activo Total} / \text{Pasivo Total}$.
 - c. Ratio de autonomía financiera: indicador empresarial que evalúa la solidez de una empresa. Para ser más exactos, mide la capacidad que tiene la compañía para cubrir los costes de su actividad con los propios recursos. Su fórmula está determinada por $\text{Autonomía Financiera} = \text{Patrimonio Neto} / (\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto})$.
- Proceso presupuestario: la elaboración de presupuestos constituye un pilar fundamental en la planificación financiera, involucrando la formulación de estimaciones precisas sobre ingresos esperados, gastos proyectados y futuras inversiones. Un proceso presupuestario meticulosamente estructurado es clave

para una asignación de recursos óptima, la definición de objetivos financieros específicos y el seguimiento continuo del estado financiero de la empresa. Asimismo, este proceso actúa como un canal de comunicación esencial que vincula a los distintos departamentos, promoviendo un esfuerzo unificado hacia el cumplimiento de las metas financieras establecidas. El indicador que establece este proceso está determinado por el cumplimiento presupuestario, el cual revela la gestión y el control realizado para asegurar que los ingresos y gastos de un presupuesto se ejecuten conforme a lo planificado.

- Estados financieros: los informes financieros constituyen una herramienta indispensable en el ámbito empresarial y son un componente vital en la estructuración de un plan financiero. En los estados financieros resulta muy importante recalcar la importancia de un examen exhaustivo de estos informes como parte del proceso de planificación financiera, dado que suministran los datos esenciales para tomar decisiones fundamentadas. Mediante los estados financieros, se obtiene una imagen transparente de cómo la empresa está operando, su estado financiero actual y la dinámica de sus flujos de caja, elementos todos que los responsables de la planificación financiera utilizan para juzgar la estabilidad financiera de la organización y anticipar requerimientos futuros de recursos financieros o de inversión. En los estados financieros, se verificarán los siguientes indicadores:
 - a. Margen EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*): indicador financiero que refleja la rentabilidad operativa de una empresa, mostrando la relación entre sus beneficios operativos (EBIT) y sus ingresos totales. Se calcula

dividiendo el EBIT entre los ingresos y expresando el resultado como porcentaje.

- b. Margen de utilidad neta: métrica financiera que refleja la rentabilidad de una empresa después de cubrir todos sus gastos, incluyendo impuestos, intereses y otros gastos operativos. Se calcula dividiendo la utilidad neta (ganancia después de todos los gastos) por los ingresos totales y luego multiplicando por 100 para obtener el porcentaje.

1.8.4 Variable precios de transferencia

Bajo la perspectiva de Monasterio y García (2025), los precios de transferencia se definen como los valores asignados a las transacciones de bienes, servicios o derechos de propiedad intelectual realizados entre empresas vinculadas, constituyéndose como el mecanismo operativo fundamental para salvaguardar el principio de plena competencia; esta concepción académica establece que tales precios no representan simplemente una cifra contable, sino un instrumento de control diseñado para asegurar que las operaciones intragrupo se ejecuten bajo condiciones equivalentes a las que pactarían entidades totalmente independientes en un mercado abierto.

Por su parte Concha et al. (2023), los precios de transferencia se definen como los valores o contraprestaciones pactados en operaciones comerciales y financieras realizadas entre partes relacionadas, cuya importancia radica en su incidencia directa sobre la determinación de la base imponible del Impuesto a la Renta; los autores sostienen que este concepto no es meramente contable, sino que constituye una figura jurídica y económica esencial para asegurar que las transacciones entre empresas de un

mismo grupo económico se valoren de acuerdo con los precios que habrían acordado entidades independientes en condiciones de libre competencia.

De igual forma Tapia y Reyes (2025) indican que los precios de transferencia se conceptualizan como una herramienta de gestión estratégica y fiscal que regula las contraprestaciones por la transferencia de bienes, servicios e intangibles entre entidades vinculadas; los autores plantean que, más allá de ser una simple exigencia de cumplimiento tributario, estos precios actúan como un factor determinante en la competitividad internacional de las empresas, ya que su fijación influye directamente en la estructura de costos y en la capacidad de reinversión en investigación y desarrollo. Esta definición se articula en torno a la necesidad de equilibrar las políticas internas de optimización de beneficios con las regulaciones de cada jurisdicción, buscando siempre la alineación con el principio de plena competencia para evitar distorsiones que afecten el valor de mercado de los productos farmacéuticos.

En este sentido, los precios de transferencia se definen como aquellos valores acordados en transacciones de bienes, servicios o beneficios entre entidades que mantienen una vinculación económica o integran un mismo grupo empresarial, caracterizándose, según el autor, por una divergencia respecto a las reglas convencionales del libre mercado al no estar condicionados estrictamente por las leyes de la oferta y la demanda, lo cual permite que las contraprestaciones pactadas se sitúen por encima o por debajo del valor comercial ordinario (Delgado, 2023).

1.8.5 Dimensiones de la variable precios de transferencia

De acuerdo a Delgado (2023), los precios de transferencia están conformados por las siguientes dimensiones:

- El principio de plena competencia: El principio de plena competencia constituye el estándar internacional fundamental para la regulación tributaria de las operaciones efectuadas entre empresas, habiendo sido adoptado inicialmente por los países miembros de la OCDE y extendiéndose, posteriormente, a las administraciones tributarias a nivel global. Esta norma busca garantizar que las entidades vinculadas tributen de manera equitativa en las jurisdicciones donde efectivamente generan sus beneficios económicos, neutralizando así el uso de artificios contables o estrategias de planificación fiscal agresiva que pretenden movilizar capitales hacia territorios de baja o nula imposición. La relevancia de este precepto es tal que incluso las corporaciones que cotizan en bolsa, bajo la presión de demostrar rentabilidad para optimizar su valor de mercado, deben supeditar sus políticas de precios intercompañía a este marco regulatorio para evitar contingencias legales. Desde una perspectiva jurídica internacional, este principio halla su fundamento en el artículo 9, apartado 1, del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, el cual faculta a los Estados para rectificar la contabilidad de empresas asociadas cuando las condiciones pactadas entre ellas difieran de las que habrían acordado partes independientes. De este modo, el ajuste fiscal solo es admisible cuando existen condiciones especiales derivadas de la vinculación que distorsionen los beneficios imponibles reales; por el contrario, si las transacciones se realizan bajo condiciones normales de mercado, la contabilidad debe ser respetada. En el contexto peruano, aunque el país no es miembro pleno de la OCDE, la legislación nacional (Artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta) ha integrado este estándar y las directrices del plan de acción BEPS, otorgando a la administración tributaria herramientas para auditar

con mayor rigor la administración, control y capital de las partes vinculadas.

Esta dimensión se compone de dos indicadores, entre ellos:

- a. Identificar relaciones comparables: se manifiesta en la necesidad de contrastar las operaciones entre entidades vinculadas con aquellas realizadas por empresas independientes en condiciones de mercado similares. La rectificación de la contabilidad solo procede si se demuestra que los términos pactados no son normales, lo que implica que el análisis de comparabilidad es el eje para determinar si el trato fiscal es equitativo y si se están evitando ventajas competitivas artificiales que distorsionen el comercio y la inversión.
 - b. Sinergia en empresas: representa la capacidad del grupo empresarial para actuar de forma coordinada bajo una administración o control común, ya sea de manera directa o indirecta. El texto señala que esta sinergia, derivada de compartir directivos o tener poder de decisión sobre el capital de otra entidad, es lo que define la condición de partes vinculadas. Es precisamente esta estructura de colaboración interna la que obliga a la fiscalización de los precios de transferencia, para asegurar que dicha sinergia no sea utilizada como un vehículo para trasladar beneficios de forma artificial hacia otras jurisdicciones.
- Métodos de precios de transferencia: la metodología empleada para la determinación de los precios de transferencia y la consecuente validación del principio de plena competencia se articula fundamentalmente en dos categorías analíticas; los métodos tradicionales fundamentados en las operaciones y aquellos basados en los resultados netos de las transacciones. Estos mecanismos técnicos constituyen las herramientas esenciales para evaluar si las condiciones

pactadas en las negociaciones entre entidades vinculadas guardan coherencia con las prácticas de mercado entre partes independientes. En este sentido, la normativa no impone un método universal para toda transacción, sino que exige a las empresas la selección de aquel que mejor refleje la realidad económica de su operatividad específica, sin que sea obligatorio el uso de múltiples métodos para una misma operación. Para garantizar una selección metodológica óptima, las organizaciones deben realizar un riguroso análisis funcional, evaluando la disponibilidad de información financiera relevante y el grado de comparabilidad con terceros no vinculados. Bajo la legislación peruana, se reconoce la aplicación de los cinco métodos estandarizados internacionalmente, incorporando además una sexta categoría denominada otros métodos. Esta última opción es aplicable con carácter excepcional cuando, debido a la naturaleza intrínseca o a las características particulares de las actividades y transacciones, los métodos convencionales no resultan idóneos para reflejar adecuadamente el principio de plena competencia. Los indicadores que componen esta dimensión están representados por:

- a. Basados en las operaciones: comprende los denominados métodos tradicionales, los cuales se enfocan de manera directa en los términos y condiciones de las transacciones individuales. Incluye el método del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado. Su aplicación busca determinar la razonabilidad del precio o del margen bruto pactado en la transferencia de bienes o servicios, comparándolos con operaciones análogas realizadas entre partes independientes bajo condiciones de mercado similares.

- b. Basados en los resultados: agrupa aquellos métodos que, en lugar de analizar el precio unitario o el margen bruto de una transacción específica, examinan los beneficios o utilidades netas derivadas de las operaciones entre empresas vinculadas. En este grupo se encuentran el método del margen neto operacional y el método de la distribución del resultado. Se utilizan fundamentalmente para verificar si la rentabilidad final obtenida por una entidad en sus transacciones con partes relacionadas es consistente con la que obtendrían empresas comparables en el libre mercado, permitiendo una visión más integral de la rentabilidad económica de la corporación.
- Análisis de comparabilidad: El análisis de comparabilidad constituye el eje metodológico de los precios de transferencia, articulándose sobre la dialéctica entre la operación vinculada (aquella pactada entre entidades con nexos económicos) y la operación no vinculada, la cual sirve como referente potencial al desarrollarse entre partes totalmente independientes. Este proceso no es una revisión aislada, sino un ciclo estructurado que transita desde el examen preliminar de las transacciones y la selección del método de valoración más apto, hasta la identificación de comparables y la conclusión técnica sobre el cumplimiento del principio de plena competencia. En el entorno actual, este análisis ha adquirido una complejidad superior debido al escenario post-BEPS, lo que exige una integración profunda de nuevos elementos internacionales con los ordenamientos tributarios locales para capturar la esencia económica de las transacciones. Para garantizar la integridad de este examen, la OCDE propone un itinerario de nueve pasos que abarca desde la determinación de los periodos bajo estudio y el análisis del contexto del contribuyente, hasta la aplicación de

ajustes de comparabilidad y la interpretación final de los datos recabados. Este rigor procedimental permite discernir si las operaciones internas reflejan condiciones de mercado, considerando tanto comparables internos como externos según la disponibilidad de información. Dado que los modelos de negocio se encuentran en constante transformación, el análisis de comparabilidad debe evolucionar simultáneamente, adaptando sus herramientas de fiscalización a las nuevas realidades económicas y a la sofisticación de los flujos comerciales globales. Bajo este marco y la normativa internacional que lo sustenta, se detallan los siguientes indicadores específicos:

- a. Préstamos vinculados: se centra en la evaluación de las condiciones financieras pactadas en operaciones de crédito entre empresas del mismo grupo. En el análisis de comparabilidad, no solo se debe verificar la tasa de interés, sino también el conjunto de las circunstancias del contribuyente, tales como el nivel de solvencia, el plazo y las garantías, asegurando que estos términos no difieran de lo que una entidad financiera independiente exigiría. La correcta identificación de comparables externos es crítica en este rubro para validar que el financiamiento no sea un mecanismo de traslado de beneficios.
- b. Servicios administrativos: representa las transacciones de apoyo o gestión interna que una entidad presta a sus relacionadas. El indicador exige una comprensión profunda de la operación para determinar si el servicio efectivamente genera un valor económico o beneficio para el receptor. El análisis de comparabilidad busca evitar que estos cargos se utilicen para erosionar la base imponible, requiriendo que la remuneración por dichos

servicios sea coherente con los márgenes que se observarían en contrataciones con terceros independientes, bajo el método de determinación de precios más apropiado.

- Documentación: la documentación constituye el soporte probatorio fundamental que los contribuyentes deben estructurar para respaldar la razonabilidad de sus operaciones con partes vinculadas ante las administraciones tributarias. Este proceso no solo facilita que las autoridades fiscales dispongan de la información crítica para supervisar las transacciones intercompañía, sino que idealmente permite al contribuyente seleccionar y justificar el método de valoración más idóneo en el momento mismo de la ejecución de la operación. No obstante, la implementación de estos sistemas documentales conlleva una carga operativa y un incremento en los costos de cumplimiento para las organizaciones. Históricamente, las administraciones tributarias han enfrentado el desafío de recibir documentación fragmentada que no logra ofrecer un análisis integral de la realidad económica ni comprueba fehacientemente la adhesión a la normativa fiscal vigente. Bajo los estándares de la OCDE, la documentación persigue tres objetivos estratégicos, entre ellos, asegurar que los contribuyentes tengan pleno conocimiento de sus obligaciones derivadas de la vinculación económica, dotar a la autoridad fiscal de insumos técnicos para la evaluación de riesgos y proporcionar un marco de transparencia que permita comprender la lógica de los precios pactados. En consecuencia, la estructura documental se ha sofisticado hacia un modelo de tres niveles de presentación, diseñado para ofrecer desde un análisis pormenorizado de las transacciones locales hasta una visión panorámica de la estrategia fiscal y operativa del grupo multinacional a nivel global. Con

base en la estructura de tres niveles descrita, se especifican los siguientes indicadores técnicos:

- a. Reporte local: se centra en el detalle exhaustivo de las transacciones específicas realizadas por un contribuyente residente con sus partes vinculadas durante un ejercicio fiscal determinado. Su propósito principal es fundamentar la posición técnica de la empresa, demostrando mediante análisis comparativos y económicos que cada una de sus operaciones se ajusta estrictamente al principio de plena competencia y que la base imponible declarada en la jurisdicción local es la correcta.
- b. Reporte maestro: representa el indicador de visión corporativa global, proporcionando a la administración tributaria una perspectiva integral sobre la estructura organizacional del grupo multinacional. A diferencia del reporte local, este documento no desglosa transacciones individuales, sino que expone las políticas generales de precios de transferencia, la distribución de beneficios a nivel de grupo, la propiedad intelectual y el financiamiento intragrupo. Es una herramienta esencial para que las autoridades evalúen la existencia de riesgos sistémicos de erosión de la base imponible.
- c. Reporte país por país: constituye un resumen de transparencia fiscal internacional que expone la distribución de la renta, los impuestos pagados y las actividades económicas del grupo multinacional en cada una de las jurisdicciones donde opera. Al detallar el sector económico y la ubicación de todas las entidades del grupo, permite a las administraciones tributarias realizar una evaluación global de riesgos, identificando posibles

discrepancias entre la ubicación de los beneficios económicos y el lugar donde efectivamente se desarrollan las actividades comerciales.

1.9 Definición de términos básicos

Planeación financiera: la planificación financiera comprende la identificación de mecanismos para el cumplimiento de objetivos patrimoniales, incluyendo la valoración de alternativas de colocación de recursos con beneficios esperados y la definición de políticas de estructura de capital generadoras de valor (Cárdenas et al., 2022).

Activos: los activos son bienes o derechos de valor que la empresa posee o administra, originados por transacciones anteriores, y que se anticipa generarán ganancias futuras para la organización.(León et al., 2021).

Activo corriente: los activos corrientes están integrados por los recursos de liquidez inmediata (dinero en caja y bancos) junto con aquellas partidas que se estima se transformarán en dinero efectivo o se agotarán durante el ciclo operativo o dentro del año siguiente (León et al., 2021).

Activo no corriente: Los activos no corrientes comprenden los recursos de la empresa cuya realización en dinero excede el período de un año o el ciclo operativo normal. Estos incluyen: créditos a cobrar en el largo plazo, inversiones financieras mantenidas para generar ingresos futuros, y bienes de uso empresarial (como terrenos, edificios, maquinaria y equipos) destinados a las operaciones productivas sin propósito de enajenación (León et al., 2021).

Pasivo corriente: El pasivo corriente engloba las obligaciones de pago que la empresa mantiene con agentes externos y cuya exigibilidad se produce dentro del período anual o del ciclo operativo, el que sea mayor. Estos compromisos incluyen

financiamiento bancario (sobregiros, pagarés), tributos y aportes sociales pendientes, remuneraciones y beneficios laborales por liquidar, cuentas comerciales con proveedores, y otras obligaciones diversas con accionistas o terceros (León et al., 2021).

Pasivo no corriente: el pasivo no corriente comprende las obligaciones financieras de la empresa con acreedores externos cuyo plazo de cancelación excede los doce meses. Se dividen en: (a) obligaciones de largo alcance, provenientes de financiamiento hipotecario, préstamos bancarios de mediano y largo plazo, y colocación de títulos valores; y (b) obligaciones diferidas, que incluyen impuestos sobre la renta aplazados, ingresos percibidos anticipadamente y gastos capitalizados pendientes de imputación (León et al., 2021).

Corto plazo: Se define como corto plazo el período de doce meses o el tiempo que abarca el ciclo operativo habitual de una empresa específica, considerando siempre el lapso más extenso de ambos (León et al., 2021).

Presupuesto: El presupuesto constituye un instrumento de gestión organizacional diseñado para entidades de diversa naturaleza, cuya función principal radica en facilitar el diseño e implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento de la eficiencia operativa y la mejora de la posición competitiva en el mercado (Moreno, 2022).

Pasivos: los pasivos son deudas y compromisos de pago que la empresa mantiene con acreedores externos, generados por operaciones ya realizadas. Estos incluyen obligaciones por compras a crédito, financiamiento bancario, salarios por pagar y tributos pendientes (León et al., 2021).

Patrimonio: el patrimonio es el valor que le queda a los dueños de la empresa después de pagar todas las deudas. A diferencia de los acreedores que tienen derechos

específicos de cobro, los accionistas solo pueden reclamar lo que sobra una vez satisfechas todas las obligaciones con terceros (León et al., 2021).

Rentabilidad financiera: El rendimiento financiero constituye una métrica fundamental que evidencia la aptitud de una organización para producir beneficios mediante la utilización eficiente de sus activos y capital (Mendoza y Lucio, 2024).

Estado de situación financiera: Este estado financiero presenta los recursos que posee la empresa y las fuentes de financiamiento utilizadas para adquirirlos en una fecha específica (León et al., 2021).

Estado de resultados: el estado de resultados evidencia el rendimiento económico de una organización durante un intervalo de tiempo específico. A través del contraste entre los ingresos obtenidos y los costos incurridos, permite evaluar tanto la eficacia administrativa como la capacidad de generar ganancias. Cabe señalar que, si bien en este ejemplo se consolidan las utilidades ordinarias y los resultados integrales en un solo documento, la normativa también admite su presentación en forma separada (León et al., 2021).

Liquidez: El concepto de liquidez evalúa la solvencia transitoria de un negocio, es decir, su habilidad para liquidar pasivos corrientes con activos corrientes (León et al., 2021).

Estados financieros: Los estados financieros ofrecen un panorama integral de las operaciones y eventos económicos de una organización, elaborados bajo la premisa de que esta mantendrá su actividad comercial de manera indefinida (León et al., 2021).

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de la investigación

2.1.1 Tipo de investigación

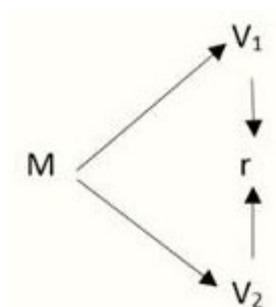
La presente investigación fue de tipo básica, motivado a que buscó extender y ahondar en el conocimiento que existe de la relación entre las variables del estudio, representadas por la planeación financiera y los precios de transferencia, mejorando y enriqueciendo el contenido disponible actual (Carrasco, 2019).

2.1.2 Diseño de la investigación

El diseño de investigación fue de tipo no experimental, ya que se caracteriza por el estudio de fenómenos tal y como ocurren en su contexto real, sin alterar o controlar las variables involucradas (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023a). De acuerdo con esto, fue también de corte transversal, debido a que estudió las variables en un periodo determinado de tiempo (Palomino et al., 2019). En cuanto al alcance, este fue correlacional tal como se revela en la figura 2, siendo aquel que se concentra en describir el vínculo entre distintas categorías, conceptos o variables en un momento específico (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023a).

Figura 2

Esquema del diseño de investigación



En donde:

M = Muestra

V1 = Planeación financiera

V2 = Precios de transferencia

r = relación

2.1.3 Operacionalización de las variables

Tabla 4

Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Planeación financiera	Es una brújula que guía a las empresas hacia la realización de sus metas económicas, y se caracteriza por presentar una metodología sistemática que coordina las operaciones financieras y los activos de una organización con el objetivo de lograr sus objetivos empresariales (Gitman y Zutter, 2021, como se citó en Mallque y Ccente, 2024)	Situación financiera	- Ratio de endeudamiento - Ratio de solvencia - Ratio de autonomía financiera
		Proceso presupuestario	- Cumplimiento presupuestario
		Estados financieros	- Margen EBIT - Margen de utilidad neta
Precios de transferencia	Son aquellos valores acordados en transacciones de bienes, servicios o beneficios entre entidades que mantienen una vinculación económica o integran un mismo grupo empresarial, caracterizándose, según el autor, por una divergencia respecto a las reglas convencionales del libre mercado al no estar condicionados estrictamente por las leyes de la oferta y la demanda, lo cual permite que las contraprestaciones pactadas se sitúen por encima o por debajo del valor comercial ordinario (Delgado, 2023).	Principio de plena competencia	- Identificar relaciones comparables - Sinergia en empresas
		Métodos de precios de transferencia	- Basado en las operaciones - Basados en los resultados
		Análisis de comparabilidad	- Prestamos vinculados - Servicios administrativos
		Documentación	- Reporte local - Reporte maestro - Reporte país por país

2.2 Población y muestra

2.2.1 Población

Considerada la población como la totalidad de los casos que cumplen con ciertas características o criterios específicos y la muestra un subconjunto de la población (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023a). De esta forma, la población estuvo conformada por todos los trabajadores de las áreas financieras y contables adscritas a una empresa consultora en Lima 2026, la cual asciende a un total de 50 colaboradores.

2.2.2 Muestra

Con referencia a la muestra, fue de tipo censal, definida como aquella que involucra trabajar con toda la población objeto de estudio (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023a), en donde fueron seleccionados el personal financiero y contable adscrito a una empresa consultora en Lima 2026, la cual estuvo conformada por un total de 50 colaboradores con conocimiento y experiencia para proporcionar información relevante sobre la planeación financiera y los precios de transferencia.

2.3 Técnicas para la recolección de datos

Se utilizó para ambas variables la técnica de la encuesta, definida como un método que se emplea en la investigación con el fin de adquirir información suministrada por un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismo, o con referencia a un tema particular (Arias, 2016). En relación a los instrumentos, se implementaron dos cuestionarios, definido como una herramienta de investigación social que se utiliza para investigar y recopilar información, a través de preguntas hechas directa o indirectamente a los individuos que son objeto de estudio (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023a).

Para la variable planeación financiera, se hizo uso del cuestionario originalmente expuesto por Mallque y Ccente (2024), el cual estuvo estructurado por un total de quince (15) ítems, empleando para ello una escala de Likert, con una valoración ordinal compuesta por 5 = Siempre, 4 = Casi siempre, 3 = A veces, 2 = Casi nunca, 1 = Nunca. El mismo estuvo distribuido en tres dimensiones: D1 Situación Financiera (del 1 al 5), D2 Proceso presupuestario (del 6 al 10) y D3 Estados Financieros (del 11 al 15). Los niveles a considerar estuvieron determinados por Deficiente, cuando se obtengan puntajes entre el intervalo de 15 a 35 puntos, Moderada de 36 a 55 puntos y Eficiente de 56 a 75 puntos.

Con relación a la variable precios de transferencia, se hizo uso del cuestionario originalmente expuesto por Delgado (2023), el cual estuvo estructurado por un total de dieciocho (18) ítems, empleando para ello una escala de Likert, con una valoración ordinal compuesta por 5 = Siempre, 4 = Casi siempre, 3 = A veces, 2 = Casi nunca, 1 = Nunca. El mismo estuvo distribuido en cuatro dimensiones: D1 Principio de plena competencia (del 1 al 4), D2 Métodos de precios de transferencia (del 5 al 8), D3 Análisis de comparabilidad (del 9 al 12) y D4 Documentación (del 13 al 18). Los niveles a considerar estuvieron determinados por un nivel Deficiente cuando se obtengan puntajes entre el intervalo de 18 a 42 puntos, Moderada de 43 a 66 puntos y Consistente de 67 a 90 puntos.

2.4 Validez y confiabilidad de instrumentos

2.4.1. Validez

Respecto a la validez de los instrumentos a utilizar, estos fueron determinados originalmente por la validez de contenido a través del juicio de expertos concluyendo

que los mismos obtuvieron validez y concordancia aceptable. Para esta oportunidad, la validez fue igualmente estimada a través del juicio de expertos.

2.4.2 Confiabilidad de instrumentos

Por su parte la confiabilidad de ambos instrumentos, se estimó empleando el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo para la variable planeación financiera un coeficiente de 0.930 y para la variable precios de transferencia, un coeficiente de 0.878, demostrando un alto grado de consistencia interna. En esta oportunidad, se empleó para la confiabilidad, el coeficiente Alfa de Cronbach el cual confirmó la viabilidad del instrumento si el resultado es un coeficiente de 0.70 o superior (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2023b), siendo que la confiabilidad fue de 0.948 para el instrumento de planeación financiera y de 0.950 para el de la variable precios de transferencia, por lo que ambos fueron confiables.

2.5 Procesamiento y análisis de datos

2.5.1 Procesamiento

Una vez aprobado el presente proyecto, se procedió a solicitar el consentimiento de los participantes, así como también solicitar el permiso por escrito a la empresa para aplicar los instrumentos. Ya obtenidos los permisos correspondientes, se procedió a realizar la encuesta a los trabajadores en las fechas consensuadas con la empresa, para que, una vez obtenidos los datos, fueran organizados en una base de datos de Excel y SPSS V26 para su respectivo análisis.

2.5.2 Análisis

Para cumplir con los objetivos de la investigación, una vez aplicados los

instrumentos la información obtenida se organizó en una base de datos en el programa SPSS V26, donde se realizaron los análisis respectivos; en primer lugar, el análisis descriptivo donde se analizaron las variables y sus dimensiones, usando tablas y gráficos; posteriormente se realizó el análisis inferencial, a través del cual se comprobaron las hipótesis. El análisis inferencial comenzó con la evaluación de la normalidad de las variables, y en base a la normalidad o no de los mismos, se seleccionaron entre la prueba de correlación de Pearson o Spearman para comprobar las correlaciones.

2.6 Aspectos éticos

La investigación se llevó a cabo de manera responsable, considerando los siguientes aspectos éticos:

- Información a los participantes: se les informó sobre la naturaleza de la investigación.
- Participación voluntaria: todos los participantes decidieron libremente si deseaban formar parte del estudio.
- Seguridad física y psicológica: no se expuso a los participantes a situaciones de riesgo físico o psicológico.
- Respeto a la intimidad: no se violó la privacidad de los participantes.
- Anonimato: se mantuvo el anonimato de los participantes.
- Uso adecuado de citas y referencias: se reconoció y respetó el trabajo de otros autores mediante el uso correcto de citas y referencias.

III. RESULTADOS

3.1 Resultados descriptivos

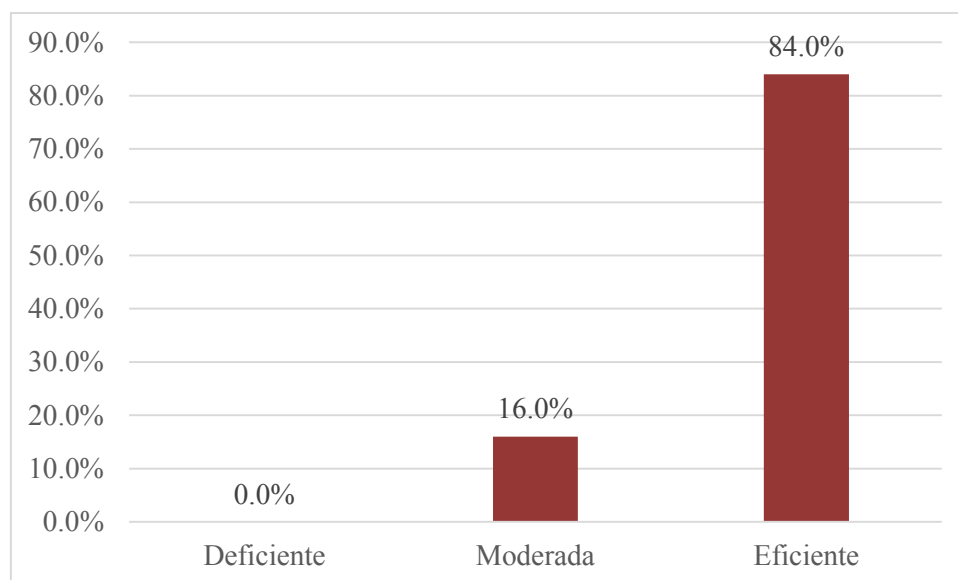
Tabla 5

Situación financiera

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	8	16.0
Eficiente	42	84.0
Total	50	100.0

Gráfico 1

Situación financiera



Los resultados de la tabla 5 y gráfico 1 muestran que, de los 50 trabajadores encuestados, la totalidad percibe que la situación financiera de su organización se encuentra en niveles aceptables, sin registrar ninguna valoración deficiente. En concreto, el 84% de los encuestados consideró que la empresa mantiene una situación financiera eficiente, mientras que el 16% restante la calificó como moderada. Esta distribución altamente favorable sugiere que los profesionales que laboran directamente

en la gestión financiera y contable de la consultora perciben una gestión económica sólida y bien estructurada.

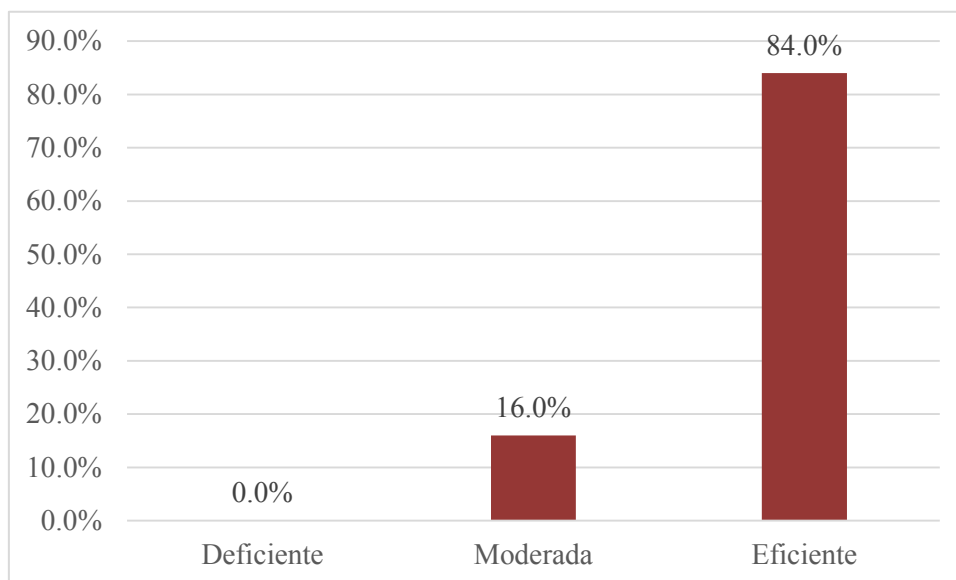
Tabla 6

Proceso presupuestario

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	8	16.0
Eficiente	42	84.0
Total	50	100.0

Gráfico 2

Proceso presupuestario



Los resultados de la tabla 6 y gráfico 2 evidencian que el proceso presupuestario de la empresa es valorado de manera positiva por los 50 trabajadores de las áreas financieras y contables encuestados. Ningún encuestado (0%) califica el proceso como deficiente, mientras que el 16% lo considera de nivel moderado y la amplia mayoría del 84% lo percibe como eficiente. Dado que el presupuesto constituye la herramienta central de la planeación financiera, esta alta valoración indica que los profesionales

internos consideran que la organización cuenta con mecanismos robustos de planificación, asignación de recursos y control presupuestal.

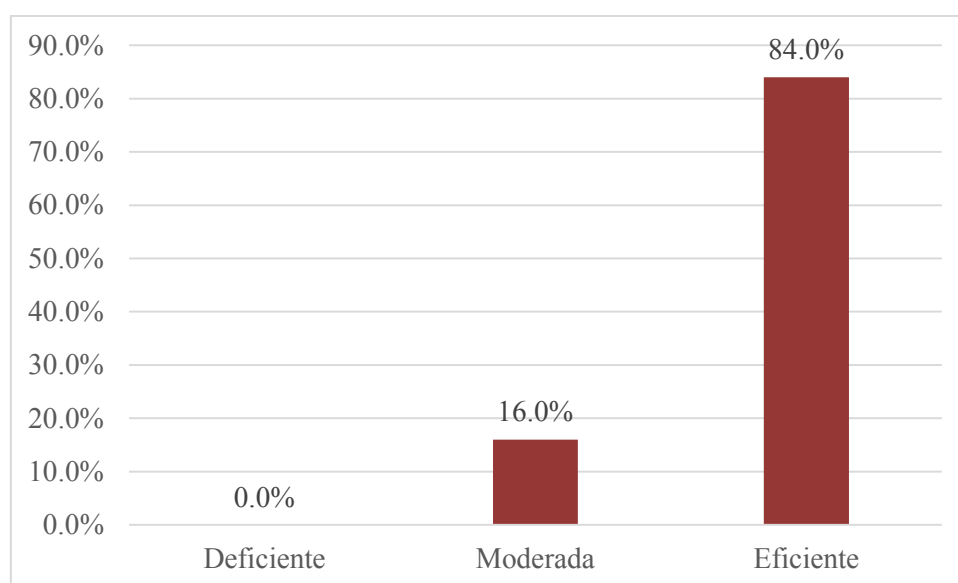
Tabla 7

Estados financieros

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	8	16.0
Eficiente	42	84.0
Total	50	100.0

Gráfico 3

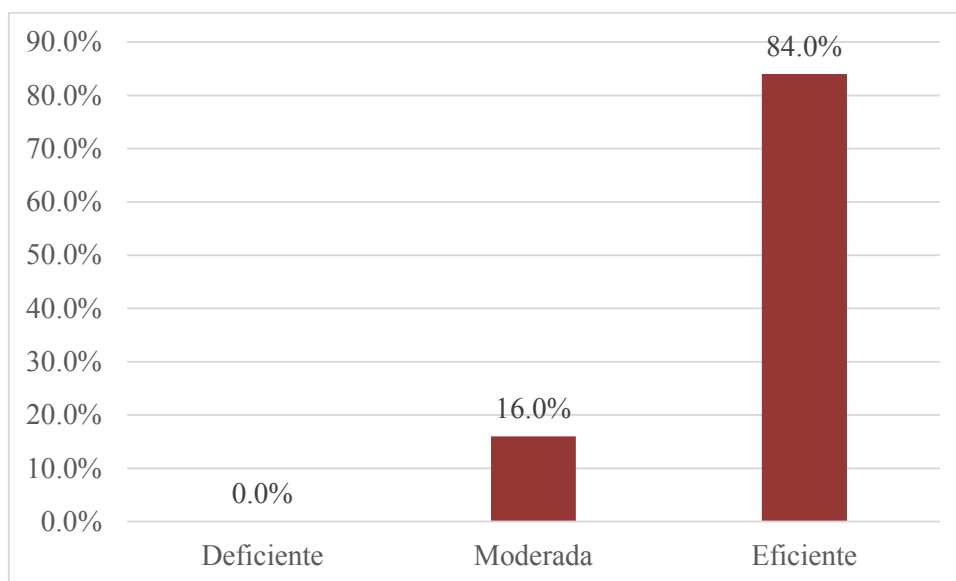
Estados financieros



Los resultados de la tabla 7 y gráfico 3 indican que el 84% de los trabajadores encuestados percibe la elaboración de estados financieros como eficiente, el 16% como moderada y el 0% como deficiente. Esta valoración favorable sugiere que la empresa consultora mantiene estándares rigurosos en la preparación de sus informes contables, lo cual resulta fundamental para la producción de información financiera precisa y confiable.

Tabla 8*Planeación financiera*

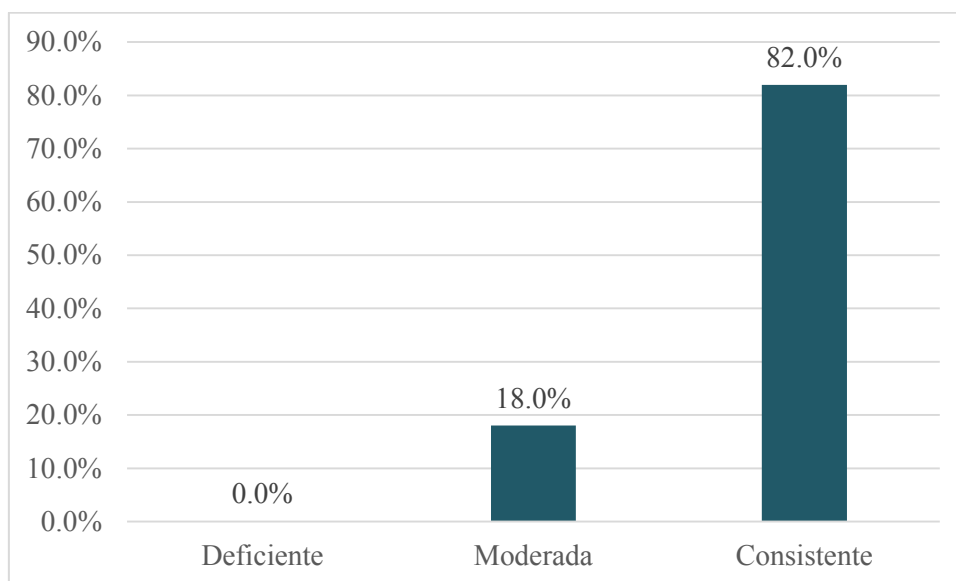
Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	8	16.0
Eficiente	42	84.0
Total	50	100.0

Gráfico 4*Planeación financiera*

Los resultados de la tabla 8 y gráfico 4 indican que el 84% de los trabajadores encuestados percibió la planeación financiera como eficiente, el 16% como moderada y el 0% como deficiente. Esta valoración favorable evidencia que la empresa consultora cuenta con un sistema de gestión financiera prospectiva consolidado, lo cual constituye una base sólida para la operatividad de la empresa.

Tabla 9*Principios de plena competencia*

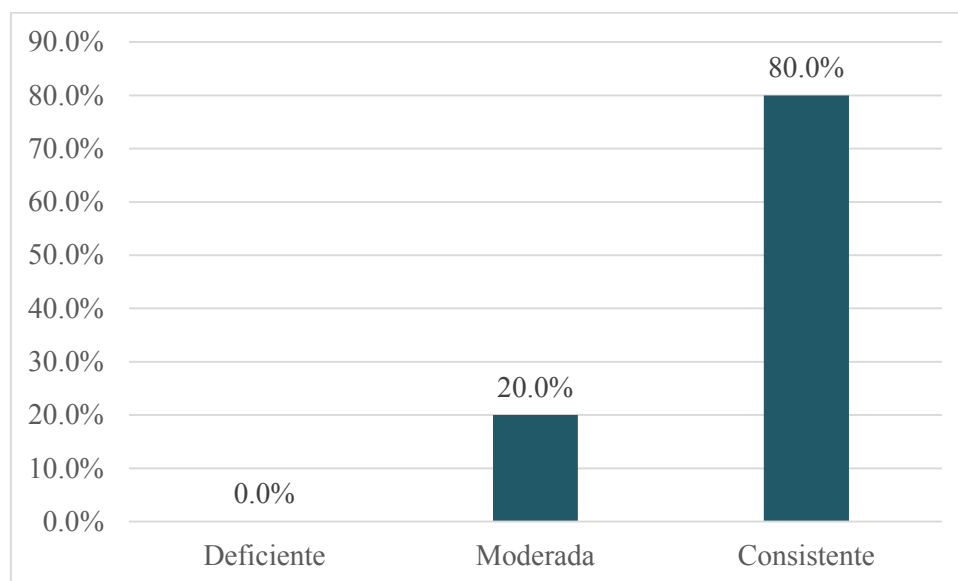
Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	9	18.0
Consistente	41	82.0
Total	50	100.0

Gráfico 5*Principios de plena competencia*

Los resultados de la tabla 9 y gráfico 5 indican que el 82% de los trabajadores encuestados percibe la aplicación de los principios de plena competencia como consistente, el 18% como moderada y el 0% como deficiente. Esta percepción positiva sugiere que la organización mantiene prácticas sólidas que reducen riesgos de doble tributación y conflictos con la administración tributaria, alineándose con la definición conceptual de precios de transferencia que enfatiza la necesidad de respetar reglas que se aproximen a las del libre mercado a través del principio de plena competencia.

Tabla 10*Métodos de precios de transferencia*

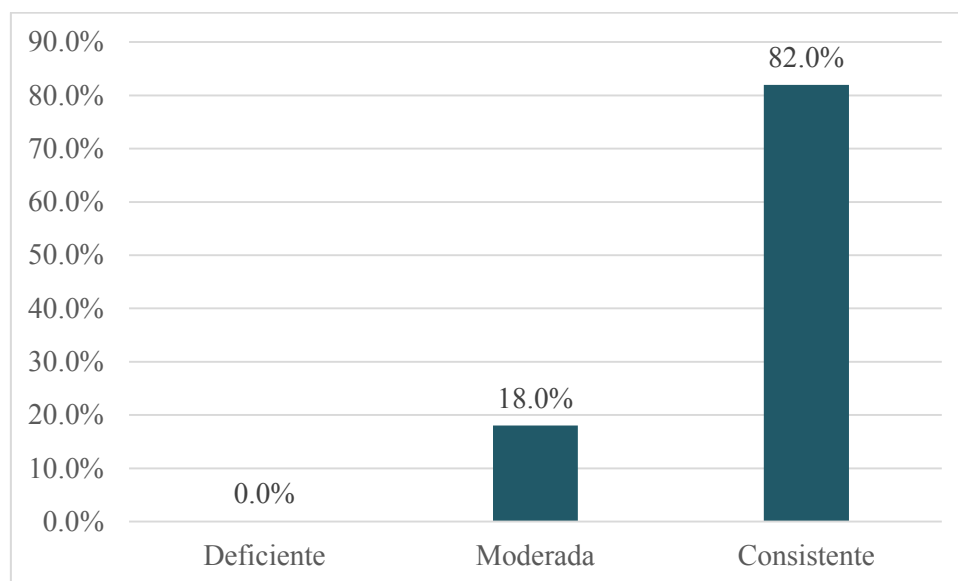
Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	10	20.0
Consistente	40	80.0
Total	50	100.0

Gráfico 6*Métodos de precios de transferencia*

Los resultados de la tabla 10 y gráfico 6 indican que el 80% de los trabajadores encuestados percibió la aplicación de los métodos de precios de transferencia como consistente, el 20% como moderada y el 0% como deficiente. Esta percepción positiva en la mayoría de los encuestados sugiere que la organización mantiene una estructura metodológica sólida para la determinación de precios de transferencia, lo cual resulta fundamental para sustentar operaciones con empresas vinculadas ante potencialidades de fiscalización.

Tabla 11*Análisis de comparabilidad*

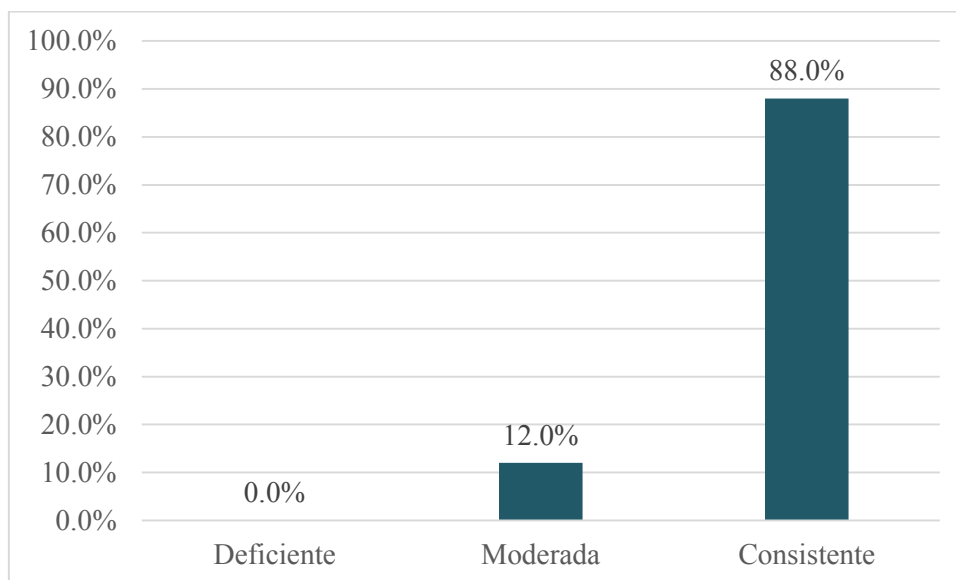
Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	9	18.0
Consistente	41	82.0
Total	50	100.0

Gráfico 7*Análisis de comparabilidad*

Los resultados de la tabla 11 y gráfico 7 indican que el 82% de los trabajadores encuestados percibió el análisis de comparabilidad como consistente, el 18% como moderada y el 0% como deficiente. Esta percepción positiva sugiere que la organización mantiene prácticas robustas para identificar y documentar diferencias que afecten la comparabilidad en sus operaciones intra-grupo, elemento crítico para la defensa de sus precios de transferencia ante la administración tributaria.

Tabla 12*Documentación*

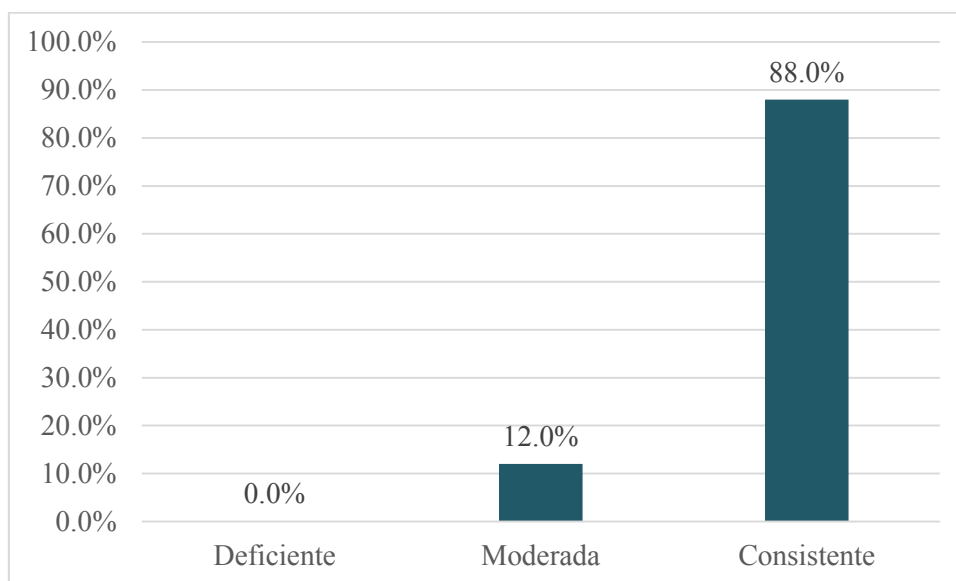
Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	6	12.0
Consistente	44	88.0
Total	50	100.0

Gráfico 8*Documentación*

Los resultados de la tabla 12 y gráfico 8 indican que el 88% de los trabajadores encuestados percibió la documentación en precios de transferencia como consistente, el 12% como moderada y el 0% como deficiente. Esta percepción positiva sugiere que la organización mantiene una estructura documental robusta que cumple con los estándares de transparencia internacional, lo cual resulta fundamental para demostrar ante la administración tributaria que sus operaciones con partes relacionadas se ajustan al principio de plena competencia.

Tabla 13*Precios de transferencia*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	0	0.0
Moderada	6	12.0
Consistente	44	88.0
Total	50	100.0

Gráfico 9*Precios de transferencia*

Los resultados de la tabla 13 y gráfico 9 indican que el 88% de los trabajadores encuestados percibió la aplicación de precios de transferencia en la empresa consultora como consistente, el 12% como moderada y el 0% como deficiente. Esta valoración sumamente favorable, que agrega las cuatro dimensiones específicas analizadas previamente, principio de plena competencia (82%), métodos de precios de transferencia (80%), análisis de comparabilidad (82%) y documentación (88%), evidencia una madurez integral en la gestión de precios de transferencia de la organización. La empresa ha logrado implementar un sistema de precios de transferencia que enfatiza la necesidad de que los valores acordados entre entidades

vinculadas respeten reglas que se aproximen a las del libre mercado, aunque operen con cierta divergencia respecto a las leyes convencionales de oferta y demanda.

3.2 Prueba de normalidad

Para la prueba de normalidad se consideraron los siguientes aspectos:

- Nivel de significancia: 5.0% (0.05)
- Prueba: Shapiro – Wilk
- Hipótesis nula: las variables no se comportan como una normal
- Hipótesis alterna: las variables se comportan como una normal
- Regla para decidir: si el nivel de significancia es menor a 0.05 se acepta la hipótesis nula, en caso contrario, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 14

Prueba de normalidad

Variable	Nivel de significancia	Decisión
Situación financiera	0.713	Normal
Proceso presupuestario	0.027	No normal
Estados financieros	0.001	No normal
Planeación financiera	0.200	Normal
Precios de transferencia	0.055	Normal

Tal como se muestra en la tabla 14, las variables situación financiera, planeación financiera y precios de transferencia tienen distribución normal visto que $p \geq 0.05$, por lo que se aceptó la hipótesis alterna; mientras que las variables proceso presupuestario y estados financieros tienen distribución no normal visto que $p < 0.05$, por lo que se aceptó la hipótesis nula. Debido a estos resultados se utilizó la prueba de Spearman para los casos donde al menos una de las variables no se comporta como una normal; por el contrario, cuando las dos variables son normales se usó Pearson.

3.3 Contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se consideraron los siguientes aspectos:

- Nivel de significancia: 5.0% (0.05)
- Prueba: Pearson o Spearman, dependiendo de la normalidad de las variables.
- Hipótesis nula: las variables no se correlacionan de manera significativa
- Hipótesis alterna: las variables se correlacionan de manera significativa

Regla para decidir: si el nivel de significancia es menor a 0.05 se acepta la hipótesis alterna, en caso contrario, se acepta la hipótesis nula.

Hipótesis específica 1

H_0 : La situación financiera no se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

H_a : La situación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

Tabla 15

Prueba de correlación de Pearson para hipótesis específica 1

Variables	Estadístico de prueba	Nivel de significancia (p)
Situación financiera/ precios de transferencia	0.908	0.000

Los resultados de la prueba de correlación entre situación financiera y precios de transferencia, mostrado en la tabla 15, arrojan un coeficiente de 0.908 con un nivel de significancia de 0.000, valor inferior p de 0.05 establecido. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, confirmando que la situación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en la empresa consultora. La magnitud del coeficiente indica una correlación positiva muy fuerte, lo

cual implica que mejores niveles de endeudamiento, solvencia y autonomía financiera se asocian con una aplicación más consistente de los precios de transferencia.

Hipótesis específica 2

H_0 : El proceso presupuestario no se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

H_a : El proceso presupuestario se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

Tabla 16

Prueba de correlación de Spearman para hipótesis específica 2

Variables	Estadístico de prueba	Nivel de significancia (p)
Proceso presupuestario/ precios de transferencia	0.897	0.000

Los resultados de la prueba de correlación entre proceso presupuestario y precios de transferencia, observados en la tabla 16, muestran un coeficiente de 0.897 con un nivel de significancia de 0.000, inferior al 0.05 establecido. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, corroborando que el proceso presupuestario se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia. La fuerza de la correlación positiva sugiere que un mayor cumplimiento presupuestario se vincula con mejores prácticas en la fijación de precios entre empresas vinculadas.

Hipótesis específica 3

H_0 : Los estados financieros no se relacionan significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

H_a : Los estados financieros se relacionan significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

Tabla 17*Prueba de correlación de Spearman para hipótesis específica 3*

Variables	Estadístico de prueba	Nivel de significancia (p)
Estados financieros/ precios de transferencia	0.944	0.000

Los resultados de la prueba de correlación entre estados financieros y precios de transferencia, de la tabla 17, registran un coeficiente de 0.944 con un nivel de significancia de 0.000, por debajo del 0.05 definido. Así, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, validando que los estados financieros se relacionan significativamente con la aplicación de precios de transferencia. Esta correlación positiva muy fuerte, la más alta entre las dimensiones específicas, evidencia que mejores márgenes EBIT y de utilidad neta se asocian estrechamente con una mayor consistencia en los precios de transferencia.

Hipótesis general

H_0 : La planeación financiera no se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

H_a : La planeación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.

Tabla 18*Prueba de correlación de Pearson para hipótesis general*

Variables	Estadístico de prueba	Nivel de significancia (p)
Planeación financiera/ precios de transferencia	0.960	0.000

Los resultados de la prueba de correlación entre planeación financiera y precios de transferencia, expresados en la tabla 18, evidencian un coeficiente de 0.960 con un nivel de significancia de 0.000, inferior al 0.05 establecido. Por consiguiente, se rechaza

la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, confirmando que la planeación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en la empresa consultora. Esta correlación positiva muy fuerte, demuestra que la gestión financiera prospectiva, comprendida por la situación financiera, el proceso presupuestario y los estados financieros, se relaciona de manera robusta con la variable precios de transferencia.

IV. DISCUSIÓN

La presente investigación se propuso determinar la relación entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. Al respecto, se determinó una relación significativa y positiva muy fuerte entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia ($r = 0.960$; $p = 0.000$), confirmando que la gestión financiera prospectiva se relaciona con la madurez en la implementación de los precios de transferencia. Este hallazgo converge con lo reportado por Mallque y Ccente (2024), quienes encontraron una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad ($r = 0.685$) en una empresa ferretera, evidenciando que un planeamiento financiero robusto constituye un determinante crítico para el fortalecimiento del desempeño corporativo. Asimismo, Solano y Cabrera (2024) reportaron una correlación positiva fuerte ($r = 0.885$, $p < 0.05$) entre la planificación financiera y el endeudamiento de comerciantes textiles en Ecuador, concluyendo que la capacitación continua fortalece las competencias financieras permitiendo una gestión más eficiente. No obstante, mientras estos antecedentes vinculan la planeación financiera con resultados económicos directos como rentabilidad y endeudamiento, el presente estudio extiende esta relación hacia el ámbito del cumplimiento tributario internacional, específicamente en la correcta aplicación de precios de transferencia, lo cual representa una aproximación novedosa que integra la gestión financiera con la fiscalidad internacional.

Por otro lado, Paiva et al. (2022) demostraron que la ausencia de un plan financiero se asocia con bajos niveles de rentabilidad (4.33%), proponiendo que su implementación podría incrementar la utilidad neta hasta 10.79%, lo cual refuerza la importancia de la planeación financiera que el presente estudio confirma, aunque

añadiendo que dicha planeación debe articularse con políticas de precios de transferencia para optimizar la carga impositiva del grupo económico. En contraste, Toala y Sacón (2024) encontraron que solo el 53% de los colaboradores consideraba que la disponibilidad de recursos financieros permitía flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas, y el 63% valoraba las auditorías financieras, lo cual difiere del presente estudio donde el 84% de los encuestados percibe una situación financiera eficiente, sugiriendo que la empresa consultora objeto de estudio posee un nivel de madurez financiera superior al reportado en otros contextos empresariales.

En cuanto a la relación entre la situación financiera y los precios de transferencia ($r = 0.908$; $p = 0.000$), los resultados evidencian que la salud financiera de la organización facilita la aplicación consistente de los precios de transferencia. Este hallazgo se alinea con Llontop y Wong (2026), quienes señalaron que la falta de seguridad jurídica en procedimientos de fiscalización de precios de transferencia genera incertidumbre para el administrado, contexto en el cual una situación financiera sólida se convierte en un factor protector contra contingencias tributarias. Asimismo, Saavedra et al. (2024) determinaron que la correcta aplicación de precios de transferencia impacta significativamente en la recaudación tributaria, explicando hasta el 24.5% de la variabilidad, lo cual corrobora que la calidad de la gestión financiera incide directamente en el cumplimiento tributario.

Sin embargo, mientras Saavedra et al. (2024) se enfocaron en el impacto macroeconómico sobre la recaudación, el presente estudio profundiza en el nivel microempresarial, demostrando que los indicadores específicos de endeudamiento, solvencia y autonomía financiera se correlacionan positivamente con la aplicación del principio de plena competencia. Por su parte, Concha et al. (2023) destacaron que

Ecuador ha consolidado un sistema de precios de transferencia alineado con la OCDE, promoviendo una cultura de cumplimiento que garantiza operaciones intragrupo bajo valores reales, lo cual coincide con la percepción del 82% de los encuestados en el presente estudio que considera consistente la aplicación de los principios de plena competencia. No obstante, estos autores señalaron desafíos críticos por la complejidad de obtener información comparable y el juicio subjetivo requerido, aspectos que en el presente estudio parecen estar mejor resueltos dado el alto porcentaje de percepción favorable (88%) en la documentación de precios de transferencia.

Respecto a la asociación entre el proceso presupuestario y los precios de transferencia ($r = 0.897$; $p = 0.000$), los resultados indican que el cumplimiento presupuestario se traduce en mayor rigurosidad al fijar precios con partes relacionadas. Este hallazgo complementa lo reportado por LLaccho (2025), quien evidenció que una planificación financiera estratégica fundamentada en la constitución de fondos de reserva y el análisis prospectivo de datos históricos constituye un factor determinante para la estabilidad económica, permitiendo que la diversificación de la oferta y una administración rigurosa de la liquidez maximicen los ingresos frente a los riesgos operativos. El presente estudio extiende esta lógica al ámbito tributario, demostrando que el rigor presupuestario no solo estabiliza la operación sino que también fortalece la estructura metodológica para la determinación de precios de transferencia.

Asimismo, Vivanco (2023) señaló que la planeación financiera constituye la base de permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas, lo cual se corrobora en el presente estudio al encontrar que el 84% de los trabajadores percibe el proceso presupuestario como eficiente, condición que facilita la implementación de prácticas de precios de transferencia consistentes. Sin embargo, una diferencia notable emerge al

comparar con Tapia y Reyes (2025), quienes evidenciaron que la carencia de precisión normativa y la divergencia de criterios entre jurisdicciones actúan como obstáculos críticos para la aplicación de precios de transferencia en el sector farmacéutico sudamericano, situación que en el presente estudio parece estar mitigada por el hecho de que las operaciones se realizan dentro de un mismo mercado nacional, reduciendo la complejidad multinacional que enfrentan otros sectores.

En relación con la correlación entre los estados financieros y los precios de transferencia ($r = 0.944$; $p = 0.000$), identificada como la más alta entre las dimensiones específicas, los resultados demuestran que la calidad de la información contable guarda la relación más potente con la consistencia en precios de transferencia. Este hallazgo se articula con lo reportado por Monasterio y García (2025), quienes analizaron la importancia de los precios de transferencia como mecanismo vital para la preservación del principio de plena competencia en Venezuela, concluyendo que el marco legal venezolano ha fortalecido su normativa alineándola con estándares de la OCDE para combatir la evasión fiscal y garantizar la transparencia en transacciones comerciales. El presente estudio aporta evidencia empírica de que esta transparencia se sustenta fundamentalmente en la calidad de los estados financieros, particularmente en los márgenes EBIT y de utilidad neta, que reflejan fielmente las condiciones de mercado.

Asimismo, Díaz (2025) destacó que la planeación financiera y la gestión de precios de transferencia son pilares que permiten anticipar los efectos tributarios de las operaciones intercompañía, aplicar el principio de plena competencia y sustentar que los precios pactados entre vinculadas responden a condiciones de mercado, lo cual se corrobora en el presente estudio al encontrar que el 88% de los trabajadores percibe la documentación en precios de transferencia como consistente. No obstante, mientras

Díaz (2025) enfatizó el análisis funcional de activos, riesgos y funciones como herramienta preventiva, el presente estudio cuantifica esta relación, demostrando estadísticamente que la calidad de los estados financieros es el predictor más robusto de la consistencia en precios de transferencia.

Los principales hallazgos de esta investigación revelan que la planeación financiera, comprendida en sus tres dimensiones: situación financiera, proceso presupuestario y estados financieros, se relaciona de manera significativa y positiva con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora de Lima, 2026; siendo la correlación entre estados financieros y precios de transferencia ($r = 0.944$) la más intensa, seguida de la correlación general ($r = 0.960$). Estos resultados novedosos integran por primera vez en el contexto peruano las variables de planeación financiera y precios de transferencia desde una perspectiva cuantitativa correlacional, extendiendo los aportes de Mallque y Ccente (2024), Solano y Cabrera (2024) y Saavedra et al. (2024), quienes habían estudiado estas variables de manera aislada.

La investigación demuestra que la gestión financiera prospectiva no solo impacta la rentabilidad o el endeudamiento, sino que constituye un pilar fundamental para el cumplimiento tributario internacional en materia de precios de transferencia. Se invita a futuros investigadores a profundizar en estudios longitudinales que permitan evaluar la evolución de esta relación en el tiempo, así como a explorar la aplicabilidad de estos hallazgos en sectores económicos distintos al de consultoría, particularmente en industrias manufactureras y de servicios con operaciones transnacionales. Asimismo, se sugiere investigar el papel moderador de la tecnología digital en la relación entre planeación financiera y precios de transferencia, así como analizar las diferencias de percepción entre distintos niveles jerárquicos dentro de las organizaciones, aspectos que

podrían enriquecer la comprensión de esta relación en el contexto de la convergencia entre la gestión financiera y la fiscalidad internacional que la OCDE y el CIAT (2026) han señalado como eje estratégico imperativo.

V. CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos en la presente investigación se realizan las siguientes conclusiones:

- La investigación determinó una relación significativa y positiva muy fuerte entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia ($r = 0.960$; $p = 0.000$), confirmando que la gestión financiera prospectiva se relaciona con la madurez en la implementación de los precios de transferencia.
- Se encontró una correlación positiva muy fuerte de la situación financiera con los precios de transferencia ($r = 0.908$; $p = 0.000$), evidenciando que la salud financiera de la organización facilita la aplicación consistente de los precios de transferencia.
- Se determinó una asociación significativa y positiva muy fuerte entre el proceso presupuestario y los precios de transferencia ($r = 0.897$; $p = 0.000$), indicando que el cumplimiento presupuestario se traduce en mayor rigurosidad al fijar precios con partes relacionadas.
- En el caso de la correlación entre los estados financieros y los precios de transferencia, se identificó la correlación más alta entre las dimensiones específicas ($r = 0.944$; $p = 0.000$), demostrando que la calidad de la información contable guarda la relación más potente con la consistencia en precios de transferencia.

VI. RECOMENDACIONES

Una vez realizadas las conclusiones se realizan las siguientes recomendaciones a la empresa:

- La empresa debe mantener la integración sistemática entre su sistema de planeación financiera y las políticas de precios de transferencia, asegurando que cualquier actualización en procesos presupuestarios o de reporte financiero se replique en la documentación de operaciones intra-grupo para preservar la coherencia que respalda esta alta correlación.
- La empresa debe continuar monitoreando sus ratios de endeudamiento, solvencia y autonomía financiera, incorporando estos indicadores como variables de análisis obligatorio en el estudio de precios de transferencia para identificar oportunidades de optimización fiscal y mitigar riesgos de ajustes por parte de la administración tributaria.
- La empresa debería formalizar la vinculación entre el ciclo presupuestario anual y la revisión de políticas de precios de transferencia, estableciendo que cualquier variación presupuestal significativa que afecte costos o márgenes desencadene automáticamente una actualización del análisis de comparabilidad y la documentación respectiva.
- La empresa debe priorizar la capacitación continua del personal contable en normas internacionales de información financiera aplicables a transacciones vinculadas, así como implementar controles de calidad específicos para garantizar que los márgenes EBIT y de utilidad neta reflejen fielmente las condiciones de mercado que sustentan los precios de transferencia declarados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apaza, D., Florese, Y., Lujano, J., y Calisaya, W. (2024). Incidencia del Planeamiento Financiero en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras de la Ciudad del Cusco – Perú 2024. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(4), 11535-11562. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4.13315
- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación*. (Séptima Edición). Episteme.
- Cárdenas, M. D. J., Nava, R. M. M., Vázquez, L. G. G., y Guzmán, J. P. S. (2022). Importancia de la Planeación Financiera, Evaluación e Interpretación de viabilidad en Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. *Investigación y Ciencia Aplicada a la Ingeniería*, 5(33), 96-101.
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. San Marcos EIRL.
- CIAT. (2026). *Sistema Formulaico vs. Sistema Arm's Length: Decisiones Clave para el Futuro de la Política Fiscal*. <https://www.ciat.org/sistema-formulaico-vs-sistema-arms-length-decisiones-clave-para-el-futuro-de-la-politica-fiscal/>
- Concha, J., Navarrete, J., Almeida, M., Morán, P., y Vergara, N. (2023). Análisis de los Precio de Transferencia y su incidencia en el marco legal en el Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(2), 11596-11613. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i2.6479
- Delgado, A. (2023). *Los precios de transferencia y la situación fiscal de las inversiones españolas en el sector construcción, Perú 2020* (p. 1) [Tesis de Postgrado, Universidad Nacional del Callao]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=339044>
- Díaz, E. (2025). *Precios de transferencia* (3era ed.). Palestra Editores.

- Gitman, L., y Zutter, C. (2021). *Principles of Managerial Finance* (15th ed.). Pearson Education.
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2023a). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (6ta ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2023b). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas*. (2da ed.). McGraw-Hill.
- León, E. C., Alejos, M. I. Q., Passano, M. C., y Tantaleán, M. B. (2021). *Contabilidad financiera intermedia: Estados financieros y análisis de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio*. Universidad del Pacífico.
- LLacccho, M. (2025). Planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Inversiones y Multiservicios Vida MYCE S.R.L. *Economía & Negocios*, 7(1), 70-77. <https://www.doi.org/10.33326/27086062.2024.2.1922>
- Llontop, G., y Wong, G. (2026). *Fiscalización de precios de transferencia en Perú: Consecuencias de la falta de plazos en el procedimiento y su efecto en la prescripción*. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/33290>
- Mallque, J., y Ccente, M. (2024a). *Planeamiento Financiero y su Relación con la Rentabilidad en la Empresa “Ferretería Huancayo D’markas Ferre Import”*, 2024 [Tesis de Pregrado, Universidad Continental]. <https://repositorio.continental.edu.pe/item/0e7cd07c-3f8c-490c-9b8b-a2b833968311>
- Mallque, J., y Ccente, M. (2024b). *Planeamiento financiero y su relación con la rentabilidad en la empresa «Ferretería Huancayo D’markas Ferre Import»*,

- 2024 [Tesis de Pregrado, Universidad Continental].
<https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/16369>
- Mendoza, W. J., y Lucio, A. del J. (2024). *RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE EMPRESA EMBOTELLADORAS DE AGUA*. 27(3), 19-30.
- Monasterio, J., y García, I. (2025). Precios de transferencia como mecanismo de preservación del principio de plena competencia en la República Bolivariana de Venezuela. *Prohominum*, 7(2), 89-112.
<https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0335>
- Moreno, E. de los Á. (2022). El presupuesto empresarial como herramienta gerencial en las Pymes de América del Sur. *Revista Enfoques*, 6(24), 352-362.
<https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v6i24.147>
- OCDE. (2026). *Resumen: Perspectivas económicas de América Latina 2025*.
https://www.oecd.org/es/publications/2025/11/latin-american-economic-outlook-2025_6bb4d44e/full-report/overview_db715ebd.html
- Paiva, E., Paucar, L., García, M., y Cubas, M. (2022). Plan financiero como herramienta de gestión para incrementar la rentabilidad de la empresa JM Promotora Inmobiliaria S.A.C. *UCV Hacer*, 11(1), 43-49.
<https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v11n1a4>
- Palomino, J., Zeballos, G., y Peña, J. (2019). *Metodología de la investigación. Guía para elaborar un proyecto en salud y educación*. San Marcos.
- Ross, S., Westerfield, R., y Jaffe, J. (2021). *Corporate Finance* (12a ed.). McGraw-Hill Education.

- Saavedra, M., Quiroz, F., Nina, W., y 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.org/10.38147/invneg.v17i30.285>
- Solano, A., y Cabrera, L. (2024). Incidencia de la planificación financiera en comerciantes de mercados. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 28(123), 7-17. <https://doi.org/10.47460/uct.v28i123.797>
- Tapia, G., y Reyes, N. (2025). Efecto de políticas de precios de transferencia en la competitividad internacional del sector farmacéutico. *Gestio et Productio. Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 7(2), 76-100. <https://doi.org/10.35381/gep.v7i2.296>
- Toala, S., y Sacón, M. (2024). Planificación estratégica financiera de la empresa Servipuertos, S.A. *Ciencia y Desarrollo*. <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/index>
- Vivanco, J. S. (2023). La planeación financiera como base de permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. *Trascender, contabilidad y gestión*, 8(23), 105-115. <https://doi.org/10.36791/tcg.v8i23.214>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Problemas de la investigación	Objetivos de la investigación	Hipótesis de la investigación	Variables de estudio	Dimensión	Indicadores	Instrumentos	Diseño	Método	Población
Problema general: ¿De qué manera se relaciona la planeación financiera con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026? Problemas específicos: ¿De qué manera se relaciona la situación financiera con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?	Objetivo general: Determinar la relación entre la planeación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. Objetivos específicos: Determinar la relación entre la situación financiera y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. Determinar la relación entre el proceso presupuestario y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.	Hipótesis general: La planeación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. Hipótesis específicas: La situación financiera se relaciona significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. El proceso presupuestario se relaciona	Planeación financiera	Situación financiera	Ratio de endeudamiento Ratio de solvencia Ratio de autonomía financiera	Cuestionario	No experimental - Transversal	Analítico Hipotético Deductivo	XXX trabajadores de las áreas financieras y contables.
				Proceso presupuestario	Cumplimiento presupuestario				
				Estados financieros	Margen EBIT Margen de utilidad neta				
			Precios de transferencia	Principio de plena competencia	Identificar relaciones comparables. Sinergia en empresas.	Cuestionario			
				Métodos de precios de transferencia	Basado en las operaciones. Basados en los resultados.				
				Análisis de comparabilidad	Prestamos vinculados. Servicios administrativos.				

¿De qué manera se relaciona el proceso presupuestario con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026? ¿De qué manera se relacionan los estados financieros con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026?	Determinar la relación entre los estados financieros y la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.	significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026. Los estados financieros se relacionan significativamente con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026.		Documentación	Reporte local. Reporte maestro. Reporte país por país.					
--	---	---	--	----------------------	---	--	--	--	--	--

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario Planeación Financiera

INTRODUCCION: A continuación, le presentamos varias proposiciones, le solicitamos que frente a ello exprese su opinión personal considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas marcando con una (X) la que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo al siguiente código:

5 = Siempre, 4 = Casi siempre, 3 = A veces, 2 = Casi nunca, 1 = Nunca

Nº	ÍTEMS	Puntajes				
		5	4	3	2	1
Dimensión 1: Situación Financiera						
1	La empresa utiliza adecuadamente los distintos modelos de crecimiento disponibles para su desarrollo.					
2	Los fondos de la empresa están disponibles para ser utilizados cuando sea necesario.					
3	Las operaciones de la empresa están diseñadas para optimizar el uso de recursos y fomentar el crecimiento económico.					
4	Las instituciones financieras proporcionan créditos a la empresa de forma ágil, acorde con su capacidad crediticia.					
5	Los gastos de gestión se consideran cuidadosamente para asegurar una operación eficiente y el correcto funcionamiento del área administrativa					
Dimensión 2: Proceso Presupuestario						
6	La empresa implementa procesos administrativos adecuados para su funcionamiento actual.					
7	La empresa se adapta eficazmente a las tendencias cambiantes y a los resultados inesperados.					
8	Las tácticas operacionales de la empresa están alineadas con la consecución de sus metas establecidas.					
9	La empresa cumple sus metas a corto plazo de manera efectiva y en los plazos previstos.					
10	La empresa tiene establecido un procedimiento claro para la realización de sus metas a largo plazo					
Dimensión 3: Estados Financieros						
11	El tratamiento y evaluación de la información contable se lleva a cabo de manera adecuada.					
12	Los sistemas de gestión financiera de la empresa están configurados para integrar, registrar y comunicar variadas operaciones financieras.					
13	Las decisiones de inversión tomadas por la empresa han sido acertadas para maximizar los beneficios.					
14	El sistema contable de la empresa proporciona una interfaz de fácil manejo que minimiza errores contables y facilita la creación de informes financieros.					
15	El método que utiliza la empresa para decidir entre distintas alternativas y resolver situaciones financieras es efectivo.					

Cuestionario Precios de Transferencia

INTRODUCCION: A continuación, le presentamos varias proposiciones, le solicitamos que frente a ello exprese su opinión personal considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas marcando con una (X) la que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo al siguiente código:

5 = Siempre, 4 = Casi siempre, 3 = A veces, 2 = Casi nunca, 1 = Nunca

Nº	ÍTEMS	Puntajes				
		5	4	3	2	1
Dimensión 1: Principio de plena competencia						
1	¿Para la empresa es de fácil aplicación el principio de plena competencia adoptada por el Perú?					
2	¿Con que frecuencia utiliza las comparaciones de precio aplicando el principio de plena competencia?					
3	¿La empresa aplica el comparativo de precios antes de realizar una operación entre empresas vinculadas?					
4	¿La empresa compra mercadería y posteriormente la gestiona a su relacionada peruana?					
Dimensión 2: Métodos de precios de transferencia						
5	¿La empresa utiliza el método de precios de transferencia propuesta por la administración tributaria?					
6	¿Considera que el método basado en las operaciones refleja con exactitud las operaciones realizadas por la empresa?					
7	¿Considera que la empresa aplica el mejor método de precios de transferencia?					
8	¿La empresa cuenta con procedimientos para las transacciones entre partes relacionadas?					
Dimensión 3: Análisis de comparabilidad						
9	¿La empresa obtiene financiamiento por parte de la empresa matriz?					
10	¿La empresa realiza un comparativo entre la tasa bancaria y la tasa fijada por la matriz?					
11	¿La empresa matriz presta sus servicios a esta entidad?					
12	¿Considera que los servicios administrativos deben ser medidos con el principio de plena competencia?					
Dimensión 4: Documentación						
13	¿La empresa recibe capacitaciones de parte de la Administración Tributaria, charlas en relación con la documentación en precios de transferencia?					
14	¿La empresa elabora los informes de precios de transferencia con su personal?					
15	¿Con que frecuencia la empresa informa el reporte maestro a su matriz?					
16	¿Considera que los informes cumplen con la misión en evitar el traslado de beneficios?					
17	¿Con que frecuencia la empresa califica con los requisitos de elaboración del reporte país por país?					
18	¿La compañía conoce la importancia del reporte país por país contra la evasión fiscal?					

Anexo 3. Base de datos

N°	CUESTIONARIO: PLANEACIÓN FINANCIERA														
	PF1	PF2	PF3	PF4	PF5	PF6	PF7	PF8	PF9	PF10	PF11	PF12	PF13	PF14	PF15
1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5
2	5	4	5	5	4	5	5	4	5	3	5	4	4	4	4
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5
6	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4
10	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4
11	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4
12	5	4	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4
13	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4
14	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4
15	3	3	2	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3
16	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	4	4
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
18	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
19	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4
21	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
22	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4
23	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5
24	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4
25	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4
26	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5
27	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4
28	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
29	4	3	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4
30	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4
31	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
33	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
35	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
36	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	3
37	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5
38	4	3	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3
39	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3
40	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
42	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5
43	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5
44	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	3	5
45	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4
46	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4
47	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
48	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
49	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5
50	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3

N°	CUESTIONARIO: PRECIOS DE TRANSFERENCIA																	
	PT1	PT2	PT3	PT4	PT5	PT6	PT7	PT8	PT9	PT10	PT11	PT12	PT13	PT14	PT15	PT16	PT17	PT18
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
2	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5
3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
6	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
9	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5
10	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5
11	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4
12	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
13	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5
14	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4
15	4	4	3	3	3	4	4	3	4	2	4	3	3	3	3	4	3	4
16	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	3
18	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
19	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	5
20	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	5	4	4
21	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
22	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5
23	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5
24	4	4	3	4	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3
25	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4
27	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3
28	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
29	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
30	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4
31	4	4	4	5	5	4	3	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
33	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5
34	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
37	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5
38	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3
39	4	4	3	3	3	4	3	5	3	4	4	5	5	4	4	4	4	3
40	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5
42	4	3	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5
43	5	4	5	4	4	4	3	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4
44	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3
45	4	4	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4
46	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	5	5	4	5
47	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4
48	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
49	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
50	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4

Anexo 4. Evidencia de similitud digital



Página 1 de 94 - Portada

Identificador de la entrega trn:old::1:3530483567

Katerine Aydee Berrios López

La planeación financiera y su relación con la aplicación de precios de transferencia en una empresa consultora, Lima 2026

Tesis / TSP 2026 UPCI

Tesis / TSP 2026

Universidad Peruana de Ciencias e Informática

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:old::1:3530483567

Fecha de entrega

7 abr 2026, 9:57 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

7 abr 2026, 10:02 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

Katerine_Berrios_-_2026.03.31_-_TE_F.docx

Tamaño del archivo

443.0 KB

88 páginas

16.274 palabras

96.172 caracteres



Página 1 de 94 - Portada

Identificador de la entrega trn:old::1:3530483567

24% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el Informe

- Bibliografía
- Texto citado

Fuentes principales

- 20%  Fuentes de Internet
- 8%  Publicaciones
- 14%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de Integridad

N.º de alerta de Integridad para revisión

-  **Texto oculto**
186 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

20%	 Fuentes de Internet
8%	 Publicaciones
14%	 Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Trabajos del estudiante	
	Universidad Continental	3%
2	Internet	
	repositorio.upci.edu.pe	3%
3	Internet	
	ve.scielo.org	2%
4	Internet	
	hdl.handle.net	1%
5	Internet	
	repositorio.unac.edu.pe	<1%
6	Internet	
	repositorio.ucv.edu.pe	<1%
7	Internet	
	revistas.usfx.bo	<1%
8	Trabajos del estudiante	
	Universidad Nacional Federico Villarreal	<1%
9	Internet	
	repositorio.usmp.edu.pe	<1%
10	Internet	
	iiakoinonia.org	<1%
11	Internet	
	repositorio.uvm.edu.ve	<1%

12	Internet	revistas.ucv.edu.pe	<1%
13	Internet	alicia.concytec.gob.pe	<1%
14	Trabajos del estudiante	Universidad Peruana de Ciencias e Informatica	<1%
15	Internet	tesis.pucp.edu.pe	<1%
16	Internet	ciencialatina.org	<1%
17	Internet	repositorio.uancv.edu.pe	<1%
18	Internet	repositorio.uwiener.edu.pe	<1%
19	Trabajos del estudiante	Universidad Tecnologica del Peru	<1%
20	Internet	www.coursehero.com	<1%
21	Trabajos del estudiante	Universidad Cesar Vallejo	<1%
22	Internet	dialnet.unirioja.es	<1%
23	Trabajos del estudiante	Universidad Privada Antenor Orrego 2025	<1%
24	Internet	mriuc.bc.uc.edu.ve	<1%
25	Internet	oldri.ues.edu.sv	<1%



26	Publicación	Sara Quispe-Eslaba, Pável Jesús Oria-Peña, Ana Cecilia Napán-Yactayo. "Comunica...	<1%
27	Internet	repositorio.escuelamilitar.edu.pe	<1%
28	Internet	www.tradingybosaparatopes.com	<1%
29	Trabajos del estudiante	Universidad Científica del Sur	<1%
30	Internet	www.revistainvecom.org	<1%
31	Internet	rperspectivasinvestigativas.org	<1%
32	Internet	revistas.unjbg.edu.pe	<1%
33	Internet	files.core.ac.uk	<1%
34	Trabajos del estudiante	Escuela Superior Politécnica del Litoral	<1%
35	Publicación	Gilda Valeria Tapia-Arichabala, Narciza Azucena Reyes-Cárdenas. "Efecto de políti...	<1%
36	Internet	revistas.unsm.edu.pe	<1%
37	Internet	docplayer.es	<1%
38	Trabajos del estudiante	Universidad Nacional de Cajamarca	<1%
39	Trabajos del estudiante	Pontificia Universidad Católica del Perú	<1%





40	Internet	repositorio.uct.edu.pe	<1%
41	Internet	repositorio.autonoma.edu.pe	<1%
42	Internet	repositorio.espe.edu.ec	<1%
43	Internet	repositorio.undc.edu.pe	<1%
44	Trabajos del estudiante	Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC	<1%
45	Trabajos del estudiante	Universidad Carlos III de Madrid - EUR	<1%
46	Internet	repositorio.upagu.edu.pe	<1%
47	Internet	repositorio.utelesup.edu.pe	<1%
48	Internet	de.slideshare.net	<1%
49	Internet	idconline.mx	<1%
50	Internet	repositorio.unsaac.edu.pe	<1%
51	Internet	www.forbes.com.mx	<1%



Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: BERRIOS LÓPEZ KATERINE AYDEE
 DNI: 44444917 Correo electrónico: berrioskaterine@gmail.com
 Domicilio: Av. Olavecoya 1870 Dpto 804 - Jesús María
 Teléfono fijo: _____ Teléfono celular: 954-777-638

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL O TESIS

Facultad / Carrera: FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS / CONTABILIDAD, AUDITORÍA Y FINANZAS

Tipo: Trabajo de Suficiencia Profesional () Tesis (☒)

Título del Trabajo de Suficiencia Profesional / Tesis:

" LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA APLICACIÓN
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA EMPRESA CONSULTORA,
LIMA 2026 "

3.- OBTENER:

Título Profesional (☒)

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el documento indicado en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencias e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art23 y Art.33.

Autorizo la publicación de mi tesis (marque con una X):

(☒) Sí, autorizo el depósito y publicación total.

() No, autorizo el depósito ni su publicación.

Como constancia firmo el presente documento en la ciudad de Lima, a los

06 días del mes de ENERO de 202 6.


FIRMA



HUELLA

Anexo 6. Baremos

Variable/dimensión	Escalas	Niveles
Planeación financiera	15 – 35 36 – 55 56 - 75	Deficiente Moderada Eficiente
Situación financiera	5 – 12 13 – 18 19 - 25	Deficiente Moderada Eficiente
Proceso presupuestario	5 – 12 13 – 18 19 - 25	Deficiente Moderada Eficiente
Estados financieros	5 – 12 13 – 18 19 - 25	Deficiente Moderada Eficiente
Precios de transferencia	18 – 42 43 – 66 67 - 90	Deficiente Moderada Consistente
Principio de plena competencia	4 – 9 10 – 15 16 - 20	Deficiente Moderada Consistente
Métodos de precios de transferencia	4 – 9 10 – 15 16 - 20	Deficiente Moderada Consistente
Análisis de comparabilidad	4 – 9 10 – 15 16 - 20	Deficiente Moderada Consistente
Documentación	6 – 14 15 – 22 23 - 30	Deficiente Moderada Consistente

Anexo 7. Confiabilidad Alpha de Cronbach

Instrumento: planeación financiera

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,948	15

Instrumento: precios de transferencia

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,950	18