

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Enfrentando el abuso fiscal empresarial en Perú:
La reforma de precios de transferencia

Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Economía presentado
por:

Toledo Ruiz, Katia Maritza

Asesor:

Orihuela Paredes, José Carlos

Lima, 2022

AGRADECIMIENTOS

A mi asesor, el Prof. José Carlos Orihuela y al Prof. Pedro Francke por sus valiosos comentarios y apoyo. A todas las personas comprometidas con la justicia fiscal, por ser inspiración.

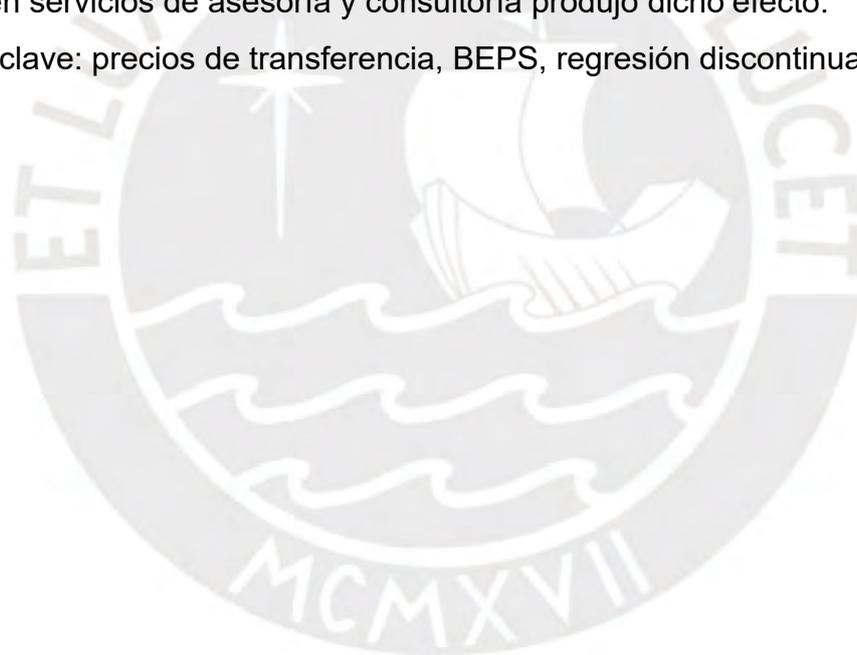
A mi mamá, a mi hermana y a Alfredo, mi compañero y mejor amigo. Sin el amor, paciencia y contención de ellos, esta tesis no hubiese sido posible.



RESUMEN

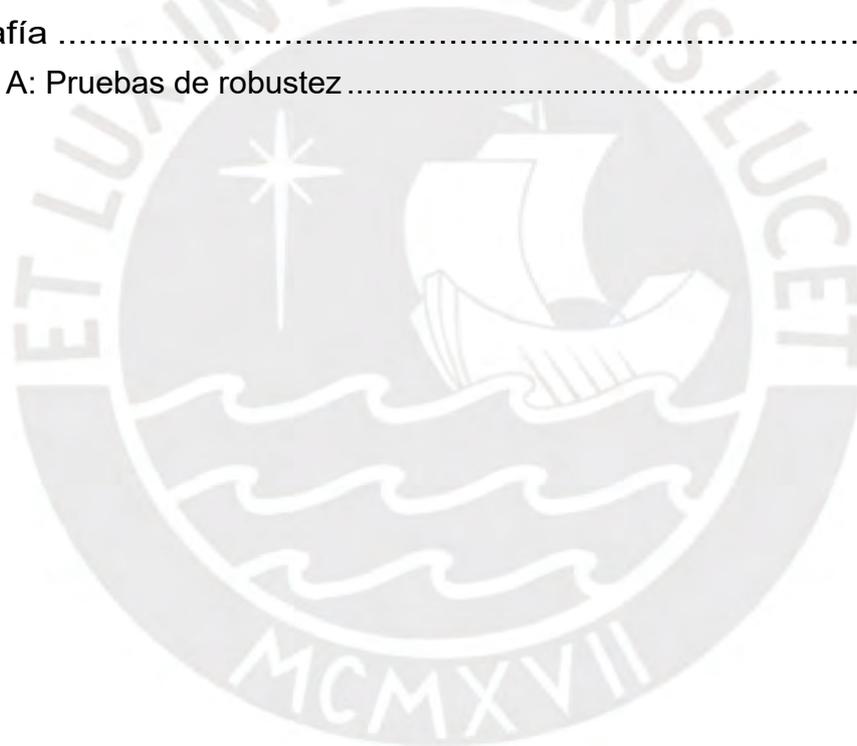
El aumento de los ingresos fiscales es fundamental para financiar desarrollo en Perú. Sin embargo, prácticas de abuso fiscal empresarial como la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a territorios de menor imposición amenazan la recaudación de dichos ingresos. Para enfrentar este problema, los países introducen en sus legislaciones normas de precios de transferencia. Este estudio estima el efecto de la reforma de precios de transferencia sobre el pago de impuestos a nivel de empresas, que se implementó en Perú en el 2017. Dado el importante rol que juegan las firmas consultoras en los esquemas de elusión fiscal, también se incluye el efecto sobre el gasto en asesoría y consultoría de las empresas. Se utilizan los datos de la Encuesta Económica Anual y un diseño de regresión discontinua para estimar el efecto causal de la reforma de precios de transferencia sobre el pago de impuesto a la renta y el gasto en asesoría y consultoría de las empresas. Se encuentra que las empresas afectadas por la intervención pagaron un mayor impuesto a la renta en el 2017. Si bien se encontró un efecto negativo en el pago de impuesto a la renta en el 2018, no se encontró evidencia concluyente de que el gasto en servicios de asesoría y consultoría produjo dicho efecto.

Palabras clave: precios de transferencia, BEPS, regresión discontinua, Perú.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	Introducción	1
2	Contexto y reforma tributaria	4
2.1	Contexto.....	4
2.2	Reforma tributaria	9
3	Marco teórico	15
4	Método y datos	19
4.1	Estratégica empírica.....	19
4.2	Datos	24
5	Resultados.....	28
6	Discusión	35
7	Conclusiones	41
	Bibliografía	43
	Apéndice A: Pruebas de robustez	47



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Aplicación de la reforma tributaria según ingresos y transacciones controladas.....	13
Tabla 2. Estadísticas descriptivas	26
Tabla 3. Efectos del tratamiento promedio local sobre los pagos de impuestos / nómina por ancho de banda.....	30
Tabla 4. Efectos del tratamiento promedio local sobre pago de impuestos / nómina por año	32
Tabla 5. Efectos promedios del tratamiento local sobre consultoría / nómina por año	34
Tabla 6. Efectos promedios del tratamiento local sobre pago de impuestos / nómina considerando otros umbrales.....	47
Tabla 7. Efecto promedio del tratamiento local sobre otras variables de resultado (Balance test).....	49



ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Asignación al tratamiento.....	20
Gráfico 2. Histograma de los ingresos de la empresa alrededor del umbral (2017)	21
Gráfico 3. Prueba de manipulación	22
Gráfico 4. Gráficos de regresión discontinua en pagos de impuestos / nómina	29
Gráfico 5. Efecto del tratamiento promedio local sobre pago de impuestos / nómina por año	31
Gráfico 6. Acciones de fiscalización 2016 – 2020 (Número de acciones)	32
Gráfico 7. Efecto promedio del tratamiento local sobre consultoría / nómina por año	34
Gráfico 8. Gráficos de regresión discontinua considerando otras variables de resultado	48



1 Introducción

El aumento de los ingresos fiscales es fundamental para financiar desarrollo en Perú y una parte importante de dichos ingresos provienen de empresas multinacionales en América Latina y el Caribe (OECD, 2020). Sin embargo, prácticas de abuso fiscal corporativo como la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a territorios de menor imposición amenazan la recaudación de dichos ingresos. La pérdida de ingresos de los países en desarrollo debido a estas prácticas se estima en USD 200 mil millones anuales (Cobham & Janský, 2018; Crivelli, De Mooij, & Keen, 2015). Para enfrentar este problema, los países introducen en sus legislaciones normas de precios de transferencia con el fin de generar transparencia fiscal sobre las transacciones intragrupo y las realizadas desde, hacia o a través de paraísos fiscales por empresas multinacionales.

Este estudio intenta responder cuál fue el efecto de la reforma tributaria de precios de transferencia sobre el pago de impuestos a nivel de empresas, que se implementó en Perú en el 2017. En Perú, la regulación de precios de transferencia se encuentra vigente desde el ejercicio 2001 y en el 2017 se implementó una reforma tributaria basada en el Plan de acciones BEPS (del inglés *Base Erosion and Profit Shifting*) de la OCDE. Dicha reforma incrementó fuertemente los requerimientos de información sobre las transacciones intragrupo y con paraísos fiscales, introdujo nuevos criterios de deducibilidad para gastos provenientes exclusivamente de servicios intragrupo y potenció el seguimiento de las transacciones internacionales al aumentar el número de auditores de la Gerencia de fiscalización internacional y precios de transferencia de SUNAT.

Las firmas consultoras tienen un rol importante en los esquemas de elusión fiscal; por lo que, este estudio también intenta evaluar el efecto de la reforma sobre el gasto en asesoría y consultoría. En particular, la literatura ha estudiado el papel que juegan las firmas de consultoría tributaria en esquemas de elusión fiscal con el objetivo de identificar los canales utilizados por las empresas para reducir sus pagos de impuestos (Chyz, Gal-Or, Naiker, & Sharma, 2021; Jones, Temouri, & Cobham, 2018; Donohoe & Robert Knechel;

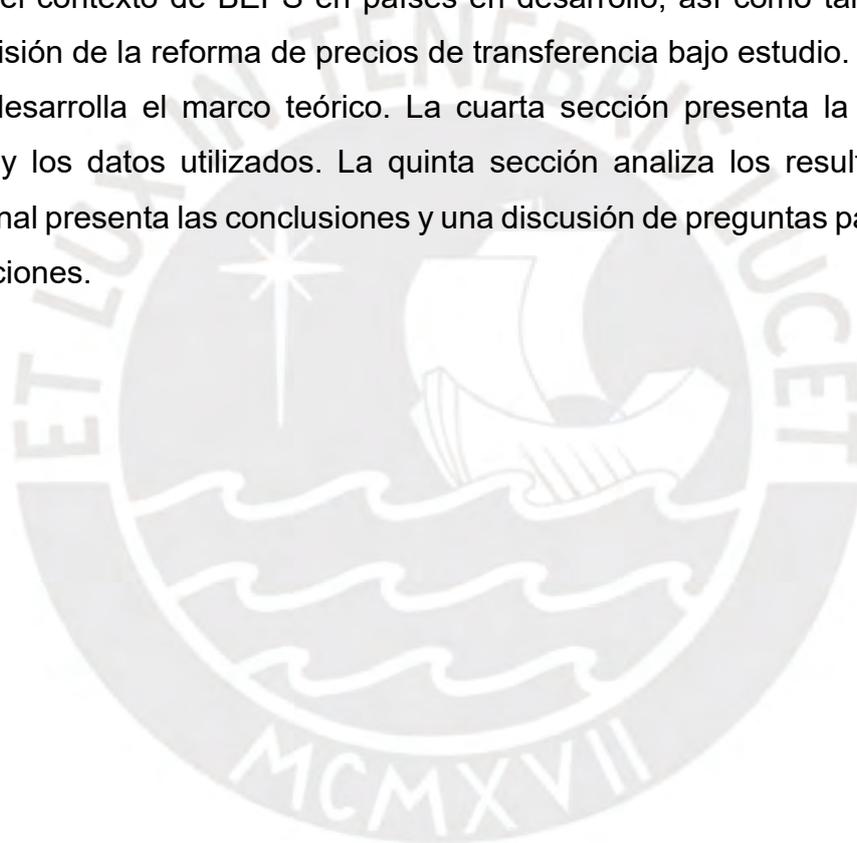
Dhaliwal, Gal-Or, Naiker, & Sharma, 2013; McGuire, Omer, & Wang, 2012). Las empresas podrían estar invirtiendo en sofisticados esquemas de planificación fiscal para evitar el pago de impuestos; aún en presencia de instrumentos de transparencia fiscal.

Se utiliza un diseño de regresión discontinua (RDD, por sus siglas en inglés) para explotar la regla de asignación dada por la reforma tributaria en la que algunas empresas recibieron la intervención y otras no. Se realizan controles de robustez para validar la estrategia de identificación. Después de realizar pruebas de manipulación y balance, se encuentra que la intervención aumentó el pago de impuestos para las empresas cerca del punto de corte. Se encuentra que este efecto fue significativo el año en que la reforma entró en vigencia, 2017. Sin embargo, el efecto en un año posterior no es negativo sobre el pago de impuestos. Siguiendo a Wier (2020), una posible explicación de este resultado es que, ante la promulgación de la reforma, las firmas esperaban una actividad de auditoría más agresiva por parte de la administración tributaria. Sin embargo, como las firmas no experimentaron cambios reales en la ocurrencia de auditorías fiscales más agresivas, las prácticas de abuso fiscal corporativo regresaron a su nivel inicial, lo que provocó una disminución en el pago de impuestos. Además, no se encuentra evidencia significativa a favor de la idea de que las empresas afectadas por la política invirtieron más en servicios de asesoría y consultoría para seguir evitando pagar impuestos.

Este estudio contribuye a la creciente literatura sobre el efecto de la regulación de precios de transferencia en países en desarrollo (Kumar, Pandey, Lim, Chatterjee, & Pandey, 2021). Segundo, los estudios empíricos previos (Rathke, Rezende, & Watrin, 2020; Yoo, 2020; Beer & Loeprick, 2015; Marques & Pinho, 2016) se enfocaron en el efecto de la intervención y no llegaron a explicar cuáles son los impulsores que podrían ayudar a que las empresas continúen evitando el pago de impuestos. Para ello, se incorpora en el análisis el gasto en servicios de asesoría y consultoría por parte de las empresas. Dicho gasto podría estar siendo destinado para contratar servicios de planificación fiscal más sofisticados ayuden a evitar el pago de impuestos por parte de las empresas. Tercero, la investigación tiene fuertes propiedades estadísticas para encontrar el efecto causal de la reforma tributaria bajo análisis. Finalmente, el

estudio también busca aportar al creciente debate sobre fiscalidad internacional (Zucman, 2019; Dharmapala, 2020; Coppola, Maggiori, Neiman, & Schreger, 2021) como una forma eficaz de aumentar los ingresos fiscales, aumentar la progresividad fiscal y, en última instancia, reducir la desigualdad (Piketty & Cantante, 2018). Hallazgos como los *Panama*, *Paradise* y ahora *Pandora Papers* confirman que las empresas multinacionales siguen usando territorios de baja o nula imposición para realizar maniobras fiscales cada vez más sofisticadas con el fin de evitar el pago de sus impuestos (Tørsløv, Wier, & Zucman, 2018).

El estudio está estructurado de la siguiente manera. La siguiente sección presenta el contexto de BEPS en países en desarrollo, así como también una breve revisión de la reforma de precios de transferencia bajo estudio. La tercera sección desarrolla el marco teórico. La cuarta sección presenta la estrategia empírica y los datos utilizados. La quinta sección analiza los resultados y la sección final presenta las conclusiones y una discusión de preguntas para futuras investigaciones.



2 Contexto y reforma tributaria

2.1 Contexto

Un primer paso para entender por qué la erosión de bases imponibles y transferencia de beneficios son cuestiones críticas en los países en desarrollo es entender el dilema que enfrentan al diseñar sus sistemas tributarios. Los países en desarrollo necesitan un aumento de sus ingresos fiscales para financiar su desarrollo. Sin embargo, estos países tienen una capacidad más limitada para recaudar ingresos fiscales en comparación con países desarrollados (Durst, 2017).

La estructura de las fuentes de ingresos fiscales es distinta entre países desarrollados y en desarrollo. En el primer grupo, la mayor parte de los ingresos del gobierno provienen del impuesto sobre la renta de personas naturales y los impuestos al consumo, como el impuesto al valor agregado (IVA). Sin embargo, en economías en desarrollo, los bajos ingresos per cápita y los niveles de consumo limitan la cantidad de ingresos potenciales provenientes del impuesto sobre la renta y consumo de las personas naturales. Además, en los países en desarrollo, una gran proporción de la actividad económica tiende a ser informal; por lo que, muchas de las rentas provenientes de transacciones comerciales y de trabajo no son posibles de rastrear. La combinación de un bajo ingreso per cápita y la informalidad económica limita la capacidad de los países en desarrollo para obtener ingresos provenientes del impuesto sobre la renta de personas naturales y el IVA; por lo que, los ingresos fiscales totales, medidos como porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI), tienden a ser mucho más bajos en estos países que en economías desarrolladas (Crivelli, De Mooij, & Keen, 2015; OECD, UN, CIAT, & IDB, 2021).

El impuesto sobre la renta empresarial es otra fuente de ingresos fiscales y tiene una importancia relativa para los países en desarrollo. Debido a las dificultades que enfrentan para recaudar otro tipo de impuestos, los países en desarrollo no han podido reducir la importancia relativa del impuesto sobre la renta empresarial en sus ingresos fiscales. Los ingresos fiscales generados por las empresas multinacionales, en particular las subsidiarias locales de propiedad

extranjera, tienden a representar una gran parte de los ingresos fiscales de los países en desarrollo. Como resultado, la participación relativa de estos ingresos en los ingresos tributarios totales del gobierno se ha mantenido significativamente más alta en los países en desarrollo que en las economías desarrolladas (OECD, 2020; FMI, 2014).

A medida que las economías crecen, el número de empresas multinacionales operando en sus territorios tiende a aumentar, y la cuestión de cómo monitorear la erosión de bases imponibles y traslado de beneficios se vuelve importante (Johannesen, Tørsløv, & Wier, 2020). La literatura muestra que estas prácticas son especialmente importantes para economías en desarrollo. Cobham & Janský (2018) indican que la mayor intensidad de pérdidas por estructuras BEPS ocurre en países de ingresos bajos y medianos bajos de África subsahariana, América Latina y el Caribe y el Sur de Asia. Ellos estiman que las pérdidas por BEPS significan el 2% de la recaudación tributaria total en los países de la OCDE, y entre 6% y 13% en los países en desarrollo. Por su parte, Crivelli, De Mooij, & Keen (2015) estiman que la pérdida de ingresos fiscales globales era alrededor de 650 mil millones de dólares al año, de los cuales alrededor de un tercio corresponden a países en desarrollo. La pérdida de ingresos fiscales por BEPS en Perú se estima en 2,92% del total de sus ingresos fiscales (García-Bernardo & Janský, 2021).

La OCDE diseñó un paquete de reformas del sistema tributario internacional para abordar la elusión tributaria. El plan de acciones BEPS contiene 15 puntos de acción específicos para garantizar que las normas fiscales internacionales sean adecuadas en un mundo cada vez más globalizado y digitalizado. El paquete de acciones tiene como objetivo evitar que las empresas multinacionales paguen poco o ningún impuesto (OECD, 2015). De este paquete, las acciones 8, 9, 10 y 13 se centran en los precios de transferencia y tienen como objetivo aumentar la transparencia de las transacciones intragrupo.

Los precios de transferencia son los precios o tasas pactados entre partes vinculadas para la transferencia de servicios, bienes tangibles e intangibles, flujos de capital, préstamos u otras transacciones financieras (Holtzman & Nagel, 2014; Novikovas, 2011). La Ley del Impuesto a la Renta establece que una o más entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera

directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades. La vinculación también se configurará cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas. Asimismo, la Ley del Impuesto a la Renta establece que las normas de precios de transferencia son de aplicación a las transacciones realizadas por los contribuyentes con sus partes vinculadas; a las que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios no cooperantes o de baja o nula imposición; o a las que se realicen con sujetos cuyas rentas, ingresos o ganancias provenientes de dichas transacciones están sujetos a un régimen fiscal preferencial. Las normas de precios de transferencia persiguen el cumplimiento del principio de plena competencia en la fijación de precios entre partes vinculadas y/o con paraísos fiscales, es decir, que estos precios se encuentren a valor de mercado determinado por un rango de intercuartil de precios pactados entre terceros independientes en transacciones similares.

La literatura que analiza el efecto de las normas de precios de transferencia sobre el pago de impuestos en países en desarrollo es incipiente (Kumar, Pandey, Lim, Chatterjee, & Pandey, 2021) aun cuando se conoce que estos países son los más perjudicados en términos de pérdida de ingresos fiscales por prácticas BEPS (Johannesen, Tørsløv, & Wier, 2020; Cobham & Janský, 2018). Wier (2020) investiga los efectos de la reforma de precios de transferencia basada en las recomendaciones de la OCDE que se implementó en Sudáfrica. En abril del 2012, Sudáfrica introdujo una serie de medidas destinadas a limitar la manipulación de precios de transferencia. Encuentra que la reforma pareció limitar la manipulación de precios de transferencia en el periodo 2012–2014, pero que la manipulación de precios de transferencia volvió a su nivel original en el 2015. Por el contrario, la literatura sobre países desarrollados es abundante y variada. Bustos, Pomeranz, Vila-Belda, & Zucman (2019) analizan la reforma de precios de transferencia en Chile. Encontraron que no hubo efectos sobre el pago de impuestos y tampoco una reducción en la propensión a trasladar beneficios a países con tasas impositivas menores. Rathke, Rezende, & Watrin (2020) encuentran que esta regulación inhibe la transferencia de beneficios, que

algunas reglas de precios de transferencia pueden ser más efectivas que otras y que las empresas pueden manipular sus precios de transferencia aún en presencia de esta regulación. Beer & Loeprick (2015) encuentran que la transferencia de ganancias estimada entre subsidiarias de empresas multinacionales se reduce en un 52% 2 años después de introducir la obligación de presentar documentación de precios de transferencia. Sin embargo, no encuentran un efecto significativo en las afiliadas con altas dotaciones intangibles. Los resultados de Marques & Pinho (2016) indican que una regulación más estricta de precios de transferencia se asocia con una menor brecha entre ganancias reales y declaradas. Finalmente, Beuselinck, Deloof, & Vanstraelen (2015) analiza el impacto conjunto de normas de precios de transferencia con otras regulaciones sobre la transferencia de beneficios. Sus resultados indican que las empresas trasladan sus ganancias hacia países con tasas impositivas bajas cuando la aplicación del marco regulatorio es débil. Como puede notarse, la literatura sobre las normas de precios de transferencia en países en desarrollo es escasa e indica que los efectos de esta regulación no llegan a ser de largo plazo. Mientras que los efectos en países en desarrollo han sido ampliamente estudiados y sus resultados son diversos. Por ello, la primera pregunta de investigación que busca responder este estudio es cuál fue el efecto de la reforma tributaria de precios de transferencia sobre el pago de impuestos a nivel de empresas, que se implementó en Perú en el 2017.

A pesar de las reformas fiscales globales, las empresas multinacionales continúan pagando pocos impuestos. Ante ello, la literatura ha estudiado el rol que juegan las firmas de consultoría tributaria y auditoría en esquemas de elusión fiscal con el fin de investigar los canales que podrían estar siendo utilizados por las empresas multinacionales para reducir sus pagos de impuestos. Jones, Temouri, & Cobham (2018) estudian el impacto de los servicios de las firmas Big4 sobre la actividad de empresas multinacionales en paraísos fiscales. Encontraron que existe una fuerte correlación y un vínculo causal entre el tamaño de la red de paraísos fiscales de una empresa multinacional y su uso de servicios de auditoría provistos por las firmas Big4 (Ernst & Young, Deloitte, PwC y KPMG). Por su parte, McGuire, Omer, & Wang (2012) investigan si la experiencia de una firma en materia de auditoría y

tributación influye en el nivel de elusión fiscal de sus clientes. Sus resultados sugieren que los clientes que contratan servicios de consultoría tributaria y de auditoría financiera de la misma firma incurren en una mayor elusión fiscal sugiriendo que las firmas con expertos en ambas materias pueden combinar su experiencia tributaria y de auditoría para desarrollar estrategias fiscales que beneficien a sus clientes tanto desde la perspectiva tributaria como desde la perspectiva de los estados financieros. Chyz, Gal-Or, Naiker, & Sharma (2021) encuentran que las empresas que contratan a sus auditores para servicios de cumplimiento tributario y, a su vez, para planeamientos tributarios incurren en una mayor elusión fiscal y menor exposición al riesgo, en comparación con las empresas que no contratan a su auditor para este tipo de trabajos. Asimismo, los resultados de elusión fiscal son más pronunciados para empresas cuyos auditores cuentan con más experiencia fiscal y antigüedad en el cargo, así como para las empresas con mayor complejidad fiscal y operativa. Por último, Bustos, Pomeranz, Vila-Belda, & Zucman (2019) analizan el efecto de la reforma de precios de transferencia en Chile sobre el pago de impuestos de las empresas. Encontraron que, después de la reforma, hubo un aumento de la demanda de servicios de asesoría tributaria en materia de precios de transferencia y no encontraron efectos sobre pago de impuestos. Sugieren que las firmas de consultoría tributaria venden a las empresas servicios de planificación fiscal más allá de trabajos de cumplimiento tributario en materia de precios de transferencia. Como puede notarse, la literatura indica que las firmas de consultoría tributaria venden a sus clientes esquemas fiscales que les permiten eludir el pago de impuestos. En consecuencia, la segunda pregunta de investigación que busca responder este estudio es cuál fue el rol que jugaron las firmas de consultoría tributaria en la implementación de la reforma tributaria de precios de transferencia que se llevó a cabo en Perú.

El Perú ofrece un marco institucional interesante para analizar el efecto de una reforma tributaria que apunta a incrementar la recaudación de ingresos fiscales. Primero, Perú es un país en desarrollo que inició recientemente una reforma tributaria para enfrentar la erosión de bases imponibles y transferencia de beneficios a través de reglas de precios de transferencia basadas en el Plan de acciones BEPS de la OCDE. Perú introdujo esta reforma en el marco de

alinearse su legislación tributaria con estándares internacionales para llegar a ser miembro de los países OCDE. No hay evidencia empírica sobre la efectividad de dicha reforma tributaria. En segundo lugar, Perú tiene una de las presiones tributarias (ingresos tributarios totales sobre PBI) más bajas de América Latina y el Caribe. Perú (16,6%) registra una relación impuestos sobre PBI muy por debajo del promedio de la OCDE (33,8%) e incluso por debajo del promedio de América Latina y el Caribe (22,9%), siendo uno de los países más rezagados de su región (OECD, UN, CIAT, & IDB, 2021).

En resumen, esta sección explicó la particular naturaleza que tienen las prácticas de abuso fiscal corporativo en los países en desarrollo. También se revisó la literatura que motiva las dos preguntas de investigación de este trabajo, y se explicó por qué el Perú es un escenario adecuado para analizar este tipo de reformas. En la siguiente sección se describirá, en particular, dicha reforma.

2.2 Reforma tributaria

La reforma tributaria aplicada en Perú se basó en las recomendaciones de la OCDE relativas a la regulación de precios de transferencia. La reforma tributaria peruana sobre precios de transferencia fue introducida por el Decreto Legislativo N° 1312 promulgado el 30 de diciembre de 2016 y vigente desde el 1 de enero de 2017. Esta reforma tributaria se realizó en el marco de los esfuerzos del Perú para ingresar a la OCDE.

Como se mencionó en el apartado anterior, las acciones 8, 9, 10 y 13 del Plan de acciones BEPS se centran en la legislación de precios de transferencia. De estas, solo las acciones 10 y 13 fueron incluidas en la reforma tributaria adoptada por el Perú. Esta reforma incrementó fuertemente los requerimientos de información sobre las transacciones intragrupo y con paraísos fiscales, introdujo nuevos criterios de deducibilidad para gastos provenientes exclusivamente de servicios intragrupo y potenció el seguimiento de las transacciones internacionales al aumentar el número de auditores de la Gerencia de fiscalización internacional y precios de transferencia de SUNAT.

Acción 10: Alineación de los resultados de los precios de transferencia con la creación de valor. Los países han indicado que los cargos excesivos por los servicios intragrupo constituyen uno de sus principales desafíos BEPS. Esta acción recomienda a los países a desarrollar reglas de precios de transferencia para brindar protección contra tipos comunes de pagos que erosionan la base imponible, como honorarios de administración y gastos de oficina central, así como actividades operativas como gestión de tesorería, marketing y gestión de la cadena de suministro. Una de las principales cuestiones en el análisis de los precios de transferencia de los servicios intragrupo es determinar si efectivamente se ha prestado este tipo de servicios. Para determinar si se han prestado servicios intragrupo, la acción 10 propone realizar el Test de beneficio. Un servicio intragrupo cumplirá con el Test de beneficio si demuestra que el servicio proporciona valor económico o comercial que mejora o mantiene la posición comercial del miembro del grupo que recibe el servicio. En el marco de la aplicación del Test de beneficio, la acción 10 descarta considerar las actividades en favor del accionista y actividades duplicadas como servicios intragrupo. Además, la acción 10 introduce un enfoque simplificado y optativo para servicios de bajo valor agregado. El enfoque (i) define qué es un servicio de bajo valor agregado; (ii) determina la remuneración de plena competencia para los servicios intragrupo de bajo valor agregado incluida una versión simplificada del Test de beneficio; (iii) incluye pautas sobre los requisitos de documentación que debería cumplir un grupo multinacional que decidiera aplicar este enfoque simplificado y (iv) establece un margen de beneficio del 5% sobre los costos y gastos incurridos en la prestación de estos servicios (OECD, 2015).

¿Cómo incluyó el Perú la Acción 10 en su legislación? La reforma tributaria introdujo las siguientes obligaciones para todas las empresas que realicen transacciones controladas¹ independientemente de su cuantía y su nivel de ingresos.

¹ Las transacciones controladas son aquellas realizadas con partes vinculadas; desde, hacia o a través de países o territorios no cooperantes o de baja o nula imposición; o con sujetos cuyas rentas, ingresos o ganancias provenientes de dichas transacciones están sujetos a un régimen fiscal preferencial.

- **Test de beneficio.** Las empresas deben demostrar que sus servicios intragrupo cumplen con el Test de beneficio y proporcionar la documentación específica solicitada por la autoridad tributaria, como condiciones necesarias para la deducción de los gastos por dichos servicios. La documentación debe demostrar la efectiva prestación del servicio, la naturaleza del servicio, la necesidad real del servicio, los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, así como los criterios razonables para su asignación.
- **Enfoque simplificado para servicios intragrupo de bajo valor agregado.** Según la ley peruana, estos servicios (i) tienen una naturaleza de apoyo, (ii) no forman parte del negocio principal del grupo multinacional o de la empresa, (iii) no requieren el uso de intangibles únicos y valiosos y no conducen a la creación de intangibles únicos y valiosos intangibles valiosos, y (iv) no implican la asunción o control de un riesgo sustancial o significativo por parte del proveedor del servicio y no dan lugar a la creación de un riesgo significativo para el proveedor del servicio. Además, la ley peruana establece que los prestadores de servicios intragrupo aplicarán un margen de beneficio de hasta el 5% sobre el total de costos y gastos operativos incurridos en la prestación de dicho servicio.

Acción 13: Documentación de precios de transferencia e informes país por país. Esta acción recomienda el desarrollo de normas relativas a la documentación sobre precios de transferencia para aumentar la transparencia hacia la administración tributaria. Las normas requerirán que las empresas multinacionales suministren a los gobiernos información sobre la asignación y el reparto mundial de sus ingresos, la actividad económica y los impuestos pagados a nivel mundial, aplicando un modelo común. En tal sentido, esta acción introduce un enfoque estandarizado en tres niveles en relación con la documentación sobre precios de transferencia (OECD, 2015).

Reporte Local. Las empresas multinacionales deberán presentar un archivo en el que se identifiquen las operaciones significativas entre entidades vinculadas, los importes de dichas operaciones y el análisis efectuado por la empresa en la determinación de los precios de transferencia de esas operaciones.

Reporte Maestro. Las empresas multinacionales deberán presentar un archivo que contiene información completa y exhaustiva acerca de sus actividades económicas a escala mundial y de sus políticas generales en materia de precios de transferencia.

Reporte País por País. Las grandes empresas multinacionales están obligadas a presentar anualmente un informe país por país indicando el nivel de ingresos, los beneficios antes de impuestos y la cuantía del impuesto sobre sociedades pagado y devengado en cada una de las jurisdicciones fiscales en que desarrollan sus actividades. También se exige que declaren el número total de trabajadores, el capital declarado, beneficios no distribuidos y activos tangibles en cada jurisdicción fiscal. Por último, las empresas multinacionales deberán de reportar las entidades pertenecientes a su grupo, la jurisdicción fiscal donde desarrollen su actividad económica y el tipo de actividad económica que desarrolla cada entidad.

¿Cómo incluyó el Perú la Acción 13 en su legislación? La reforma tributaria introdujo las siguientes obligaciones para las empresas que cumplan determinados umbrales de ingresos y transacciones controladas:

- **Reporte Local.** Empresas con ingresos anuales superiores a 2,300 UIT (S/. 9.315 millones en el 2017) y transacciones controladas:
 - Transacciones controladas \geq 400 UIT, presentará un Reporte Local completo
 - Transacciones controladas entre 100 y 400 UIT, presentará un Reporte Local parcial
- **Reporte Maestro.** Empresas con ingresos anuales superiores a 20,000 UIT y transacciones controladas sobre 400 UIT.
- **Reporte País por País.** Empresas que pertenecen a un grupo multinacional y cuya empresa matriz tenga ingresos anuales consolidados iguales o superiores a S/. 2,700,000,000.

En resumen, la reforma tributaria introdujo nueva documentación de precios de transferencia (Reporte Local, Reporte Maestro y Reporte País por País), el Test de beneficio y el enfoque simplificado para servicios intragrupo de bajo valor agregado. Estas modificaciones se agrupan en Acción 10 (Test de beneficio y

enfoque simplificado) y Acción 13 (Documentación de precios de transferencia) y su aplicación se resume en el siguiente cuadro:

Tabla 1 Aplicación de la reforma tributaria según ingresos y transacciones controladas

	CT=0	0<CT<400 UIT	CT≥400 UIT
Ingresos ≥ 2,300 UIT	Ninguna acción aplicable	Acción 10	Acción 10 Acción 13
Ingresos < 2,300 UIT	Ninguna acción aplicable	Acción 10	Acción 10

Notas: El eje vertical indica si el nivel de ingresos de la empresa se encuentra por encima o por debajo de las 2,300 UIT. El eje horizontal indica si la empresa reporta transacciones controladas iguales a cero, menores o mayores que 400 UIT. Fuente: Art. 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, art. 116 y 117 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta y la Resolución de Superintendencia N° 014 -2018/SUNAT. Fuente: Elaboración propia.

La documentación de precios de transferencia (Acción 13) se presenta anualmente en Perú. Esto significa que la documentación de un ejercicio se presenta en un ejercicio posterior, específicamente en junio del siguiente ejercicio al analizado. La reforma tributaria entró en vigencia el 1 de enero de 2017 con la promulgación del Decreto Legislativo 1312. Esta disposición legal indicaba que la documentación a presentarse a partir de esa fecha, debía seguir las nuevas reglas de precios de transferencia. Por ello, la documentación que se presentaría en junio 2017, respecto a las operaciones realizadas en el 2016, debía elaborarse bajo las nuevas reglas: Reporte Local, Reporte Maestro, Reporte País por País, Test de beneficio y enfoque simplificado para servicios intragrupo de bajo valor agregado. Si bien existe documentación de precios de transferencia 2016 elaborada bajo la nueva regulación, este estudio considera el ejercicio 2017 como el periodo de inicio de la reforma tributaria debido a que las

empresas son informadas de la nueva regulación el 1 de enero de 2017 a través de la promulgación del Decreto Legislativo 1312.

En resumen, esta sección presentó las reformas globales en materia de precios de transferencia que plantea OECD y cómo cada una de las acciones fue incorporada en la legislación tributaria nacional. A partir de ello, se entiende en qué consiste la intervención que este estudio busca analizar. En la siguiente sección, se presentará el marco teórico que soporta el estudio.



3 Marco teórico

Los países en desarrollo enfrentan un dilema al tratar con empresas multinacionales. Por un lado, las empresas multinacionales constituyen un vehículo importante para aportar innovación, inversión y aumento de la productividad en estos países; por lo que, los gobiernos deberían minimizar la carga fiscal sobre estas empresas a fin de alentar la inversión extranjera (Spencer, 2008; Harrison & Rodríguez-Clare, 2010; Kose, Prasad, Rogoff, & Wei, 2010; Alfaro & Chen, 2018). Por otro lado, las multinacionales suelen tener más posibilidades y recursos para eludir impuestos, en comparación con las empresas nacionales que no pueden acceder a redes internacionales. Investigaciones anteriores (Huizinga & Laeven, 2008; Jacob, 1996; Beuselinck, Deloof, & Vanstraelen, 2015; Johannesen, Tørsløv, & Wier, 2020) han demostrado que las subsidiarias son controladas por sus empresas matrices para realizar transacciones con partes relacionadas con el fin de minimizar el pago de impuestos a nivel de grupo económico. Las empresas multinacionales realizan determinadas transacciones que les permiten erosionar las bases imponibles de sus subsidiarias domiciliadas en países con tasas impositivas altas; y trasladar los beneficios generados por dichas subsidiarias hacia países con impuestos bajos donde se encuentran otras subsidiarias o las casas matrices del grupo. Estas son las denominadas transacciones "BEPS" y tienen las siguientes estructuras (OECD, 2014; Durst, 2012):

- Préstamos: El grupo multinacional establece una empresa financiera en un paraíso fiscal. Luego, esta empresa otorga un préstamo a una subsidiaria del grupo domiciliada en un país en desarrollo. Por un lado, la empresa deudora deduce los intereses pagados por el préstamo, reduciendo la base imponible de la empresa domiciliada en el país en desarrollo. Por otro lado, los ingresos financieros recibidos por la empresa financiera no están sujetos a ningún impuesto, o están sujetos a tasas impositivas menores, dado que la empresa acreedora se encuentra domiciliada en un paraíso fiscal.
- Intangibles: El grupo multinacional establece una sociedad de cartera de intangibles en un paraíso fiscal a quien le transfieren la propiedad

intelectual de una marca comercial valiosa en el grupo. Por un lado, una subsidiaria del grupo dedicada a actividades de distribución en un país en desarrollo paga regalías a la sociedad de cartera de intangibles por el uso de la marca. Los pagos de regalías que esta empresa realiza son deducibles, lo que reduce la base imponible de la empresa domiciliada en el país en desarrollo. Por otro lado, los ingresos por regalías recibidos por la sociedad de cartera no están sujetos a ningún impuesto, o están sujetos a tasas impositivas menores, dado que la sociedad de cartera de intangibles se encuentra domiciliada en un paraíso fiscal.

- Transacciones de servicios y bienes: El grupo multinacional decide establecer una empresa en paraíso fiscal designándole una función centralizadora. Esta empresa central compra bienes de una empresa miembro del grupo y los revende, aplicando un margen de beneficio por encima del valor de mercado, a una subsidiaria domiciliada en un país en desarrollo. Asimismo, la empresa central contrata la prestación de servicios técnicos por parte de los empleados de la empresa matriz del grupo y los revende, aplicando un margen de beneficio por encima del valor de mercado, a otra subsidiaria domiciliada en un país en desarrollo. En ambos escenarios, los pagos sobrevalorados realizados por las subsidiarias domiciliadas en países en desarrollo han reducido sus bases imponibles y han servido para trasladar los beneficios obtenidos de las transacciones de bienes y servicios a la empresa central a fin de que no estén sujetos a impuestos, o estén sujetos a tasas impositivas menores, dado que la empresa central se encuentra domiciliada en un paraíso fiscal.
- Commodities: Este tipo de estructuras son comunes en industrias extractivas. Un grupo multinacional establece una subsidiaria de compras en un país en desarrollo rico en recursos naturales. Esta subsidiaria compra, por ejemplo, caucho crudo a los agricultores y lo envía a las plantas de fabricación de neumáticos del grupo ubicadas en otros países. El grupo multinacional decide establecer una subsidiaria de marketing en un paraíso fiscal, donde los beneficios se encuentran sujetos a una tasa impositiva corporativa menor a la de países en desarrollo. El grupo multinacional decide que la subsidiaria de compras venda el caucho crudo

a la subsidiaria de marketing a un precio por debajo del valor de mercado; para que esta les revenda el caucho a las plantas de fabricación de neumáticos del grupo a un precio por encima del valor de mercado. De esta manera, el grupo multinacional logra trasladar los beneficios de sus operaciones desde una subsidiaria ubicada en un país en desarrollo hacia otra subsidiaria ubicada en un paraíso fiscal sujeta a tasas impositivas más bajas.

El comportamiento de las empresas multinacionales en materia de tributación internacional ha sido ampliamente estudiado. Hines (1999) concluye que las empresas multinacionales reaccionan a regímenes fiscales internacionales diferenciados a través de cambios en sus decisiones de ubicación de inversiones extranjeras directas y de estrategias de elusión fiscal a través de operaciones con paraísos fiscales, manipulación de precios de transferencia y maniobras fiscales. Existe consenso en sostener que los paraísos fiscales permiten a las empresas multinacionales trasladar sus ganancias de países con altos impuestos a países con impuestos bajos (Eden, 2001).

El modelo teórico es el desarrollado por Lohse & Riedel (2013)². Se tiene un grupo multinacional representativo con dos afiliadas en los países a y b que producen y venden un bien S_i , siendo $i \in \{a, b\}$. La afiliada a adicionalmente produce un bien que es requerido para la producción de ambas afiliadas y es vendido a la afiliada b a un precio de transferencia q . Para simplificar, el precio del bien de producción final se normaliza a 1 y se abstraen los costos relacionados con la producción de los bienes. Por lo tanto, las ganancias antes de impuestos de las afiliadas se leen así: $\pi_a = S_a + q$ y $\pi_b = S_b - q$. Ambos países imponen tasas impositivas sobre las ganancias corporativas representadas por $t_i, i \in \{a, b\}$.

Las empresas multinacionales pueden transferir ingresos entre sus afiliadas eligiendo un precio de transferencia q que se desvíe del valor real \bar{q} del insumo. Las distorsiones de precios incurren en costos positivos, ya que, si las autoridades fiscales las cuestionan, la fijación de precios incorrecta tendría una menor probabilidad de ser defendida en los tribunales o podría requerir más

²Ver también Elitzur & Mintz (1996), Dischinger, Knoll, & Riedel (2014) y Wier (2020).

recursos para defenderla con éxito. Además, la estructura de los costos depende de las normas de precios de transferencia de los países. Cuanto más estrictas sean las normas, mayor será la probabilidad de que se cuestione la fijación de precios incorrecta, lo que aumenta los costos de ocultación. Se elige la siguiente función de costos: $C = \phi(\gamma_a, \gamma_b) \times K(q - \bar{q})$, donde K es positivo si $q \neq \bar{q}$ y la función $\phi(\gamma_a, \gamma_b)$ captura cómo la regulación de precios de transferencia del país i , es decir γ_i , afecta el nivel de transparencia para la fijación de precios y los costos de trasladar beneficios. Se asume $\phi \geq 0$ y $\frac{\partial \phi}{\partial \gamma_i} > 0$. La estructura de la función de costos implica que las legislaciones de precios de transferencia más estrictas aumentan los costos de las empresas multinacionales en la manipulación de sus precios de transferencia.

Hasta este punto se ha planteado el contexto de las prácticas de abuso fiscal corporativo en países en desarrollo, la literatura que estudia estas prácticas y al rol que juegan las firmas consultoras en esquemas de elusión fiscal. Asimismo, se ha explicado por qué el contexto institucional de Perú y las razones que motivan una reforma como la de precios de transferencia. Por último, se ha presentado el marco teórico que sustenta el presente estudio. Los anteriores factores apuntan a indicar que el Perú es un escenario ideal para evaluar empíricamente una reforma que busca desincentivar prácticas BEPS con el fin de lograr un aumento en la recolección de sus ingresos fiscales. A continuación, se explicará la estrategia empírica elegida y los datos utilizados para hacer posible dicha evaluación.

4 Método y datos

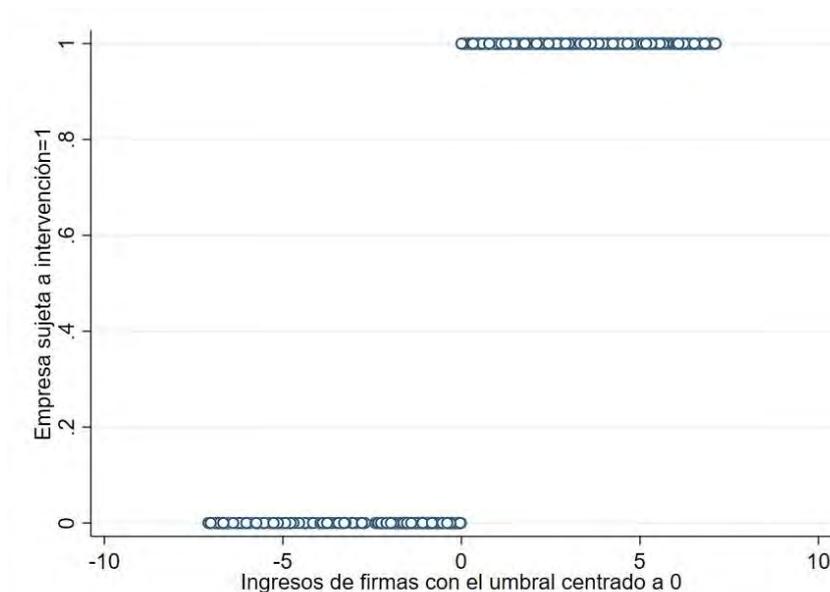
4.1 Estratégica empírica

Se usa un diseño de regresión discontinua o RDD (del inglés *Regression discontinuity design*) para estimar el efecto causal de la reforma tributaria sobre el pago de impuestos de las empresas. A continuación, se explican las razones por las que este método cuasi-experimental es válido para los propósitos del estudio y se desarrolla el modelo empírico.

En el estudio, un RDD se justifica por las siguientes razones (Imbens & Lemieux, 2008; Lee & Card, 2008). Primero, la reforma tributaria tiene una regla de asignación objetiva que es clara y se sigue con un alto grado de fidelidad. La regla de asignación de esta política es que las empresas cuyos ingresos anuales estén por encima de un umbral de 2,300 UIT son afectadas por la reforma. La variable continua son los ingresos anuales totales de una empresa.

Segundo, la variable continua es una medida ordinal con suficiente densidad a cada lado del punto de corte. El Gráfico 1 muestra una gráfica de dispersión de empresas alrededor del punto de corte de la reforma tributaria. Como puede verse, hay suficientes observaciones alrededor del umbral. Cerca del umbral hay 1,712 empresas, de las cuales 1,185 recibieron el tratamiento y 527 no recibieron el tratamiento.

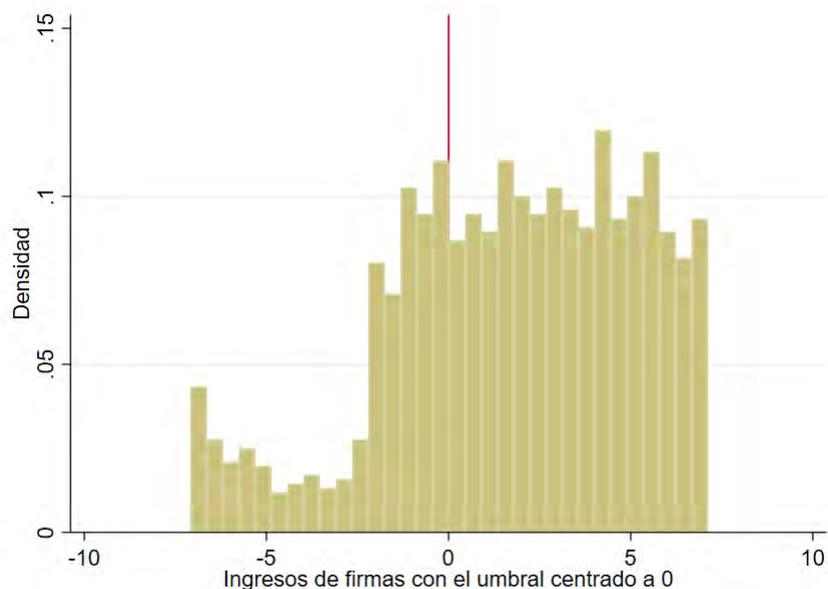
Gráfico 1. Asignación al tratamiento



Fuente: INEI (2021). Notas: Los ingresos de la empresa se miden en millones de soles. El eje horizontal indica el ingreso de las empresas restándole el valor del umbral; por lo que, el nuevo punto de corte es cero. El umbral es S/. 9,315 millones en el 2017. Solo se muestran las empresas dentro del ancho de banda óptimo y con transacciones controladas.

Tercero, las empresas no deben anticipar la política y no deben manipular el valor de su variable continua. Si las empresas cercanas al umbral reducen sus ingresos anuales totales para no estar sujetas a la reforma tributaria, el RDD no es válido. Sin embargo, es poco probable que las empresas hayan podido anticipar la ley promulgada al cierre del 2016 y las modificaciones que esta introduciría. Si las empresas manipularon su variable continua, debería haber un salto justo debajo del umbral en el histograma de la variable continua. Según la Figura 2, no hay un salto de empresas cercanas al umbral (línea roja). En caso las empresas hayan seguido un comportamiento sistemático para evitar su inclusión en la reforma tributaria, las empresas se acumularían por debajo del límite y no por encima, como muestra el gráfico.

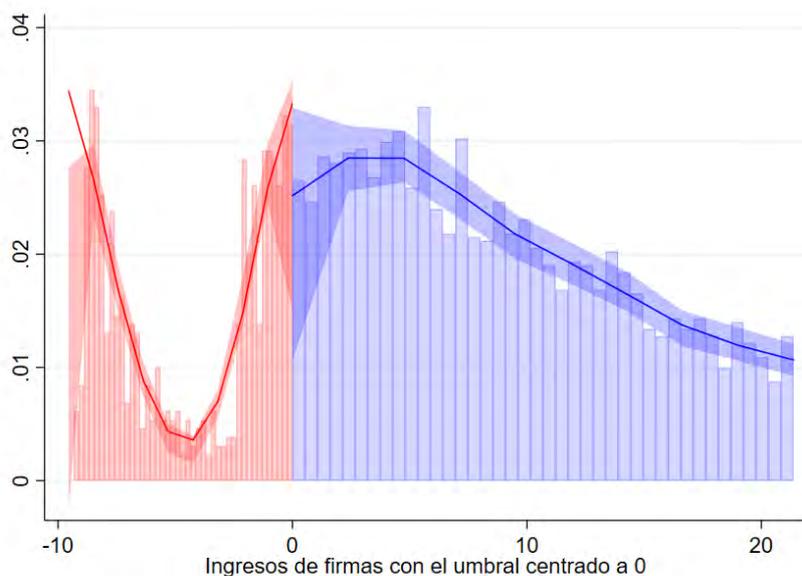
Gráfico 2. Histograma de los ingresos de la empresa alrededor del umbral (2017)



Fuente: INEI (2021). Notas: Los ingresos de la empresa se miden en millones de soles. El eje horizontal indica el ingreso de las empresas restándole el valor del umbral; por lo que, el nuevo punto de corte es cero. El corte es de S/. 9,315 millones en el 2017. Solo se muestran las empresas dentro del ancho de banda óptimo y con operaciones de transacciones controladas positivas.

Se realiza una prueba de manipulación utilizando los estimadores de densidad de polinomios locales propuestos por Calonico et al. (2018) con base en McCrary (2008). Esta prueba permite testear si existe una diferencia significativa entre la estimación de la densidad y el intervalo de confianza justo por debajo y por encima del umbral. Si la estimación de la densidad es mayor o menor que el umbral, sugeriría que las empresas manipulan su variable continua para evitar su inclusión en la reforma tributaria. La figura 3 muestra que la estimación de la densidad del polinomio local y el intervalo de confianza son razonablemente continuos cerca del umbral. Al realizar la prueba de manipulación estadística, no se rechaza la hipótesis nula de no manipulación porque el *p-value* es 0,6632. Por lo tanto, no se encuentra evidencia de manipulación en la variable continua.

Gráfico 3. Prueba de manipulación



Notas: Los ingresos de la empresa se miden en millones de soles. El eje horizontal indica el ingreso de las empresas restándole el valor del umbral; por lo que, el nuevo punto de corte es cero. El umbral es S/. 9,315 millones. Solo se muestran las empresas con transacciones controladas. Estimación de densidad polinomial local e intervalos de confianza con corrección de sesgo robusto calculados según el procedimiento de Cattaneo et al. (2018).

Por último, no hubo otra medida gubernamental entre el 2016 y 2018 aplicada a empresas cuyos ingresos anuales hayan sido igual o superior al umbral de 2,300 UIT. Se desarrollan pruebas de robustez en la sección de Apéndice.

A continuación, se desarrolla formalmente la especificación empírica. Sea Y_i el resultado de la empresa i . Sea $Y_i(1)$ el pago de impuestos de la empresa cuando satisfaga el criterio de elegibilidad de la política y $Y_i(0)$ sea el pago de impuestos de la empresa cuando no satisfaga el criterio de elegibilidad de la política. Todas las empresas elegibles recibieron el tratamiento. T es la variable de tratamiento que toma el valor de 1 si la empresa recibió el tratamiento y 0 en caso contrario. Además, sea X_{it} los ingresos anuales de la empresa i , y C el punto de corte. Luego,

$$Y_i = \begin{cases} Y_i(T = 1), & \text{if } X_i \geq c \\ Y_i(T = 0), & \text{Otherwise} \end{cases} \quad (1)$$

Bajo el marco de resultados potenciales, Y_i se define como $Y_i = TY_i(1) + (1 - T_i)Y_i(0)$. Por lo tanto, para cualquier $\epsilon > 0$,

$$\begin{aligned} E[Y_i|X_i = c + \epsilon] &= E[Y_i(1)|X_i = c + \epsilon] \\ E[Y_i|X_i = c - \epsilon] &= E[Y_i(0)|X_i = c - \epsilon] \end{aligned} \quad (2)$$

Suponemos que para $D = \{1,0\}$, entonces $E[Y_i(D)|X_i = x]$ si una función que es continua en $x = c$ (condición de continuidad). Al evaluar los límites de la ecuación (2), el estimador de regresión discontinua viene dado por:

$$\begin{aligned} \beta_{RD} &= \lim_{\epsilon \rightarrow 0} E(Y_i(1)|X_i = c+\epsilon) - \lim_{\epsilon \rightarrow 0} E(Y_i(0)|X_i = c-\epsilon) \\ \beta_{RD} &= E(Y_i(1) - Y_i(0)|X_i = c) \end{aligned} \quad (3)$$

β_{RD} es el efecto promedio del tratamiento a medida que la variable continua se acerca al punto de corte en el límite. Por lo tanto, el estudio solo tiene validez interna ya que los resultados son válidos para el rango de empresas cercanas al punto de corte. Siempre que las empresas justo por debajo del límite y por encima del límite sean similares y que la variable de asignación sea continua, se estima el valor esperado por encima y por debajo del umbral utilizando regresiones polinomiales locales ponderadas por kernel (Hahn et al., 2001). Las regresiones polinomiales locales ponderadas por kernel son superiores a la estimación paramétrica de polinomios de orden superior porque reducen el sesgo introducido por el *overfitting* (Gelman & Imbens, 2019). Además, se incluye covariables porque pueden aumentar la eficiencia del estimador (Calonico et al., 2019). En particular, se estima las siguientes especificaciones econométricas,

$$\begin{aligned} (\hat{\alpha}, \hat{\beta}, \hat{\gamma})^+ &= \underset{\alpha, \beta, \gamma}{\operatorname{argmin}} \sum_{i=1}^n \mathbf{1}(X_i \geq c) (Y_i - \alpha - \beta X_i - \gamma) K\left(\frac{X_i - c}{h}\right) \\ (\hat{\alpha}, \hat{\beta}, \hat{\gamma})^- &= \underset{\alpha, \beta, \gamma}{\operatorname{argmin}} \sum_{i=1}^n \mathbf{1}(X_i < c) (Y_i - \alpha - \beta X_i - \gamma) K\left(\frac{X_i - c}{h}\right) \end{aligned}$$

$\mathbf{1}(X_i \geq c)$ es una función indicadora que toma el valor 1 si se cumple la condición entre paréntesis y 0 en caso contrario. La primera línea de la ecuación (4) corresponde a empresas por encima del umbral y la segunda línea, a empresas por debajo del umbral. h es el ancho de banda. Se usa un ancho de

banda común que optimiza el error cuadrático medio (MSE) para el estimador del efecto del tratamiento siguiendo a Calonico et al. (2014) y Calonico et al. (2018).⁽⁴⁾

$K(\cdot)$ es la función de kernel. Se usa una función Kernel tipo triangular, $K(u) = (1 - |u|)1(|u| \leq 1)$ porque cuando se usa junto con el ancho de banda elegido, conduce a un estimador con propiedades óptimas. Esta función kernel asigna peso cero a todas las observaciones con valores fuera del ancho de banda y pesos positivos y lineales a todas las observaciones dentro del ancho de banda.

Z es un vector que recoge las variables de control: la edad de la empresa, una variable *dummy* que toma el valor de 1 si la empresa está ubicada en Lima y una variable *dummy* que toma el valor de 1 si la empresa pertenece al sector de manufacturera.

Por la ecuación (4), $\lim_{\epsilon \rightarrow 0} E(Y_i(1)|X_i = c+\epsilon) - \lim_{\epsilon \rightarrow 0} E(Y_i(0)|X_i = c-\epsilon) = \hat{\alpha} - \hat{\alpha}$. Además, utilizando la ecuación (3), el estimador empírico de la regresión discontinua es:

$$\hat{\beta}_R = \hat{\alpha} - \hat{\alpha} \tag{5}$$

4.2 Datos

Se utiliza los datos de la Encuesta Económica Anual (EEA) (INEI, 2021), que es una encuesta empresarial de frecuencia anual en Perú. La EEA es una muestra de firmas registradas en el directorio de la administración tributaria y se diseñó para recopilar datos financieros y económicos con el fin de construir el sistema de cuentas nacionales. La EEA contiene los Estados Financieros de las empresas formales peruanas, en particular el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera. A lo largo del año, las empresas reportan su información financiera del año anterior. Una característica importante de esta encuesta es que solo comprende empresas con ventas netas anuales mayores a 150 UIT.

Los ingresos anuales totales de la empresa es la variable continua y se construye sumando las ventas netas, otros ingresos de gestión y los ingresos

financieros reportados en el Estado de Resultados. Se usa esta definición siguiendo la Ley del Impuesto a la Renta y la práctica de la Autoridad Tributaria para identificar a las empresas sujetas a la reforma tributaria de precios de transferencia. De acuerdo con la reforma, las empresas con transacciones controladas están sujetas a la política de la Acción 10 y las empresas con transacciones controladas iguales o superiores a 400 UIT están sujetas a la política de las Acciones 10 y 13. El monto de transacciones controladas se construye sumando las cuentas por cobrar a vinculadas y las cuentas por pagar a vinculadas reportadas en el Estado de Situación Financiera. En dicho estado financiero no se observa el flujo de transacciones controladas durante el año, solo se observa el stock al final del año. Para superar ese problema, se estudian tres poblaciones: 1) empresas con transacciones controladas, 2) todas las empresas independientemente del valor de sus transacciones controladas, y 3) empresas con transacciones controladas iguales o mayores a 400 UIT.

La principal variable de resultado es el pago de impuestos dividido por la nómina porque es una variable común para identificar la magnitud de la transferencia de ganancias de acuerdo con la literatura (Bustos, Pomeranz, Vila-Belda, & Zucman, 2019). El pago de impuestos es el pago de impuesto a la renta de tercera categoría o también denominado impuesto a la renta empresarial. La nómina es el gasto total de los trabajadores, incluidos los salarios y la seguridad social y es obtenido de la cuenta gastos de personal. También se analiza el gasto en servicios de asesoría y consultoría para evaluar un canal potencial que podría explicar las prácticas de elusión fiscal como se menciona en la sección de contexto. Para ello, se usa la cuenta de servicios de consultoría y asesoría dividida por nómina. Estos valores se obtienen del Estado de Resultados.

Se presentan estadísticas descriptivas de las principales variables por poblaciones relevantes. La tabla 2 muestra los valores promedio para todas las empresas, las empresas tratadas y las empresas no tratadas. Las empresas tratadas son aquellas con ingresos anuales iguales o mayores a 2,300 UIT. Paneles (A), (B) y (C) muestre las tres formas de aproximar las empresas tratadas mediante transacciones controladas. Casi todas las variables son más altas para las empresas tratadas.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas

Variables	Todas las empresas		Empresas tratadas		Empresas no tratadas	
<i>(A) Empresas con CT>0 UIT</i>						
Ingresos totales	97.9	(5.3)	112.1	(6.1)	5	(0.1)
Transacciones controladas	48.6	(2.9)	55.6	(3.4)	2.9	(0.4)
Impuesto sobre la renta	2.2	(0.2)	2.5	(0.2)	0.1	(0.0)
Nómina de sueldos	11.2	(0.4)	12.7	(0.4)	1.2	(0.1)
Servicios de consultoría y asesoría	2.1	(0.2)	2.4	(0.3)	0.2	(0.0)
Edad de la empresa	19.3	(0.2)	19.9	(0.2)	14.9	(0.5)
Empresas en Lima. %	74.4	(0.6)	75.9	(0.6)	64.5	(1.7)
Empresas manufactureras. %	17.7	(0.5)	18.4	(0.5)	12.8	(1.2)
Observaciones	6,008		5,214		79 ^c	
<i>(B) Empresas independientemente de CT</i>						
Ingresos totales	60.4	(3.3)	111.3	(6.0)	2.5	(0.0)
Transacciones controladas	47.5	(2.9)	55.4	(3.4)	2.5	(0.4)
Impuesto sobre la renta	1.3	(0.1)	2.5	(0.2)	0.1	(0.0)
Nómina de sueldos	7	(0.2)	12.6	(0.4)	0.5	(0.0)
Servicios de consultoría y asesoría	1.3	(0.1)	2.4	(0.3)	0.1	(0.0)
Edad de la empresa	16.7	(0.1)	19.9	(0.2)	13	(0.2)
Empresas en Lima. %	70.1	(0.5)	75.8	(0.6)	63.7	(0.7)
Empresas manufactureras. %	21.1	(0.4)	18.3	(0.5)	24.3	(0.6)
Observaciones	9,885		5,260		4,625	
<i>(C) Empresas con CT≥400 UIT</i>						
Ingresos totales	114.1	(6.3)	121	(6.7)	7.1	(0.1)
Transacciones controladas	57.4	(3.5)	60.7	(3.7)	6.7	(1.0)
Impuesto sobre la renta	2.6	(0.2)	2.7	(0.2)	0.2	(0.1)
Nómina de sueldos	13	(0.5)	13.7	(0.5)	1.8	(0.1)
Servicios de consultoría y asesoría	2.5	(0.3)	2.6	(0.3)	0.4	(0.0)
Edad de la empresa	19.9	(0.2)	20.2	(0.2)	15.7	(0.7)
Empresas en Lima. %	77.5	(0.6)	77.5	(0.6)	77.7	(2.4)
Empresas manufactureras. %	19.9	(0.6)	19.5	(0.6)	25.9	(2.5)
Observaciones	5,075		4,766		30 ^c	

Fuente: INEI (2021). Notas: Montos en millones de Nuevos Soles (S/.) excepto en la variable Edad de la empresa y aquellas con %. Las transacciones controladas (CT) se refieren al valor absoluto de las cuentas por pagar a vinculadas más el valor absoluto de las cuentas por cobrar a vinculadas al cierre de 2017. Las UIT son unidades tributarias con la siguiente equivalencia en

2017: 1 UIT = S./ 4,050. Paneles (A), (B) y (C) muestran diferentes formas de identificar las empresas tratadas. Las empresas tratadas son aquellas empresas con ingresos totales iguales o superiores a 2,300 UIT. Los errores estándar están entre paréntesis.

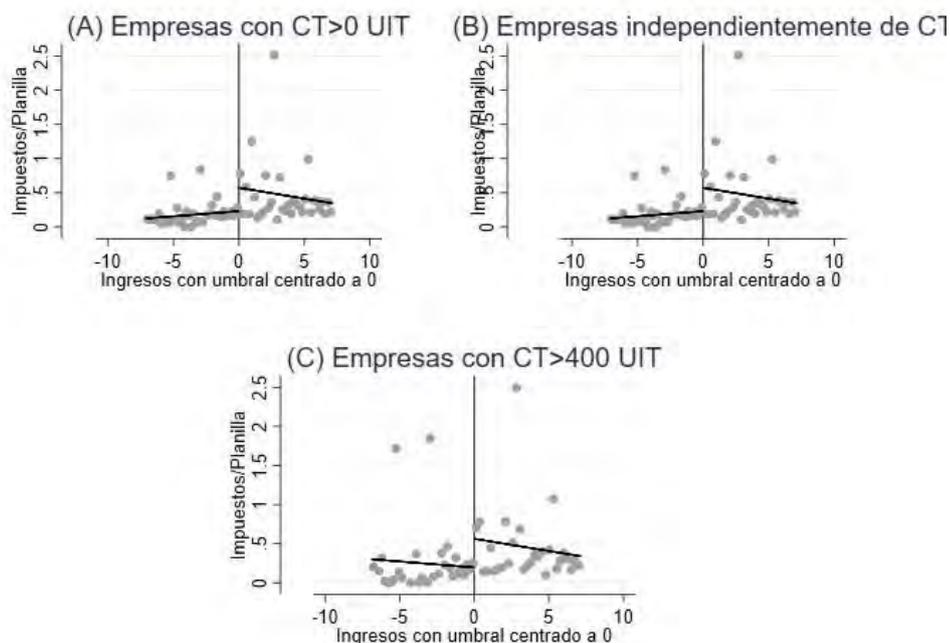
El panel (A) muestra una serie de resultados clave. Los ingresos de las empresas tratadas son naturalmente más altos debido a la definición de la variable de tratamiento. En promedio, los ingresos fueron de alrededor de S/. 98 millones para las empresas con transacciones controladas. Además, en promedio, el pago de impuestos fue S/. 2.2 millones. Además, las empresas afectadas por la política y las no afectadas pagan en promedio 2% de sus ingresos en impuestos. Sin embargo, las empresas tratadas reportan un ratio de pago de impuestos / nómina más alto (0.2) que las empresas no tratadas (0.08). Asimismo, el gasto en servicios de asesoría y consultoría es mayor para las empresas tratadas que para las empresas no tratadas. Las empresas tratadas son más antiguas y tienen más probabilidad de pertenecer al sector manufacturero.

Los paneles (B) y (C) muestran otras definiciones del grupo de tratamiento. El panel (B) lo componen 9,885 empresas y la proporción de empresas tratadas es de alrededor 55%, mientras que el panel (C) es compuesto por 5,075 empresas y la proporción de empresas tratadas es significativamente mayor (más del 80%). La razón de esto es que las empresas con ventas hasta 1,700 UIT no reportaron su Estado de Situación Financiera; por lo que, no se pudo obtener la variable de transacción controlada. Por lo tanto, al restringir la muestra de acuerdo con la variable de transacción controlada, es más probable que las empresas más grandes superen el umbral de las transacciones controladas que las empresas más pequeñas. Como las empresas más grandes son las que se ven afectadas, la proporción es mayor para este grupo. Otra diferencia importante es que las empresas de los paneles (B) y (C) tienen menos probabilidades de estar en el sector manufacturero si recibieron el tratamiento.

5 Resultados

Se presenta un análisis gráfico a través de diagramas de regresión discontinua. El Gráfico 4 muestra gráficos de regresión discontinua basados en datos siguiendo el procedimiento de Calonico et al. (2015). Para ello, se extrae el promedio de cada resultado utilizando medias agrupadas sobre los ingresos totales cerca del umbral. Los gráficos de regresión discontinua tienen contenedores espaciados uniformemente que imitan la variabilidad subyacente de los datos. El eje horizontal está expresado en millones de soles centrado en cero, que es igual al punto de corte (2,300 UIT). Primero se restringe la muestra dentro del ancho de banda y se estima un ajuste lineal por debajo y por encima del punto de corte. Los paneles (A), (B) y (C) muestran tres formas de identificar las empresas tratadas de acuerdo con las transacciones controladas. En todos los casos existe una clara discontinuidad alrededor del umbral. En particular, las empresas que se encuentran justo por encima del umbral reportan un ratio impuesto sobre la renta / nómina más alto que las empresas que se encuentran justo por debajo del umbral. Por lo tanto, sugiere alguna evidencia a favor de la reforma tributaria.

Gráfico 4. Gráficos de regresión discontinua en pagos de impuestos / nómina



Notas: Gráficos de regresión discontinua basados en datos siguiendo la metodología de Calonico et al. (2015). Las líneas continuas son ajustes lineales. El eje horizontal indica el ingreso de las empresas restándole el valor del umbral; por lo que, el nuevo punto de corte es cero. El umbral es de S/. 9,315 millones. Solo se muestran las empresas dentro del ancho de banda óptimo. Las transacciones controladas (CT) se refieren al valor absoluto de las cuentas por pagar a vinculadas más el valor absoluto de las cuentas por cobrar a vinculadas al cierre de 2017. Paneles (A), (B) y (C) muestran diferentes formas de identificar las empresas tratadas.

La Tabla 3 muestra los coeficientes de regresión discontinua sobre pago de impuestos / nómina para diferentes niveles de ancho de banda óptimo. La columna (1) muestra la mitad del ancho de banda, la columna (2) muestra 0.75 del ancho de banda, la columna (3) muestra exactamente el ancho de banda, la columna (4) muestra 1.25 del ancho de banda y (5) muestra 1.5 del ancho de banda. Además, se muestran los coeficientes para las tres poblaciones de empresas que probablemente se vean afectadas por la política en los paneles (A), (B) y (C). La reforma tributaria aumentó el ratio de pago de impuestos / nómina en 0.330, lo que es estadísticamente significativo al 5% en el panel (A). Los anchos de banda más estrechos o más amplios dan como resultado una estimación similar en los tres paneles. Sin embargo, el coeficiente estimado en el 0,75 del ancho de banda no siempre es estadísticamente significativo. Los efectos son similares en magnitud y estadísticamente significativos cuando se estima el coeficiente de regresión discontinua robusto (Calonico et al. 2014) que

corrige el posible error de especificación incorrecta. Los resultados en el ancho de banda óptimo son similares en los tres paneles (A), (B) y (C); por lo que, se elegirá el panel (A) para realizar las pruebas de robustez (Ver Apéndices) y el análisis sobre gastos en consultoría y asesoría.

Tabla 3. Efectos del tratamiento promedio local sobre los pagos de impuestos / nómina por ancho de banda

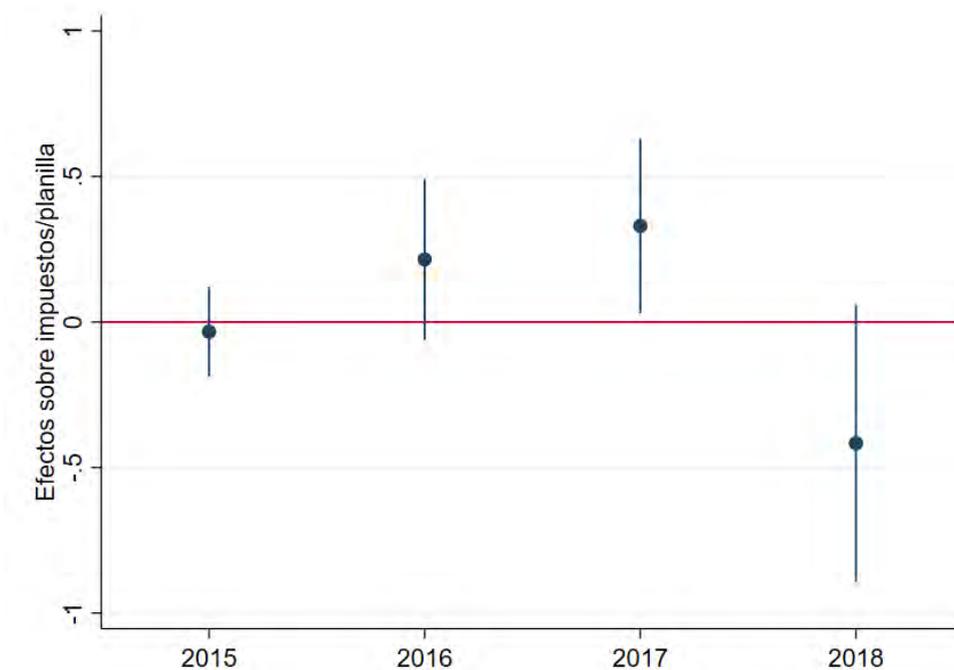
	(1) x 0.5	(2) x 0.75	(3) x 1	(4) x 1.25	(5) x 1.5
(A) Empresas con CT>0 UIT					
β_{RD}	0.266 (0.231)	0.320 ** (0.162)	0.330 ** (0.153)	0.324 ** (0.156)	0.319 ** (0.154)
Observaciones	970	1,323	1,694	2,196	2,441
Banda ancha	3.562	5.343	7.124	8.905	10.686
(B) Empresas independientemente de CT					
β_{RD}	0.394 * (0.224)	0.352 (0.216)	0.342 * (0.197)	0.396 ** (0.163)	0.404 *** (0.156)
Observaciones	699	1,045	1,406	1,829	2,318
Banda ancha	2.047	3.071	4.095	5.119	6.142
(C) Empresas con CT>400 UIT					
β_{RD}	0.235 (0.181)	0.315 * (0.162)	0.347 * (0.180)	0.358 * (0.183)	0.350 ** (0.177)
Observaciones	853	1,183	1,497	1,744	1,981
Banda ancha	4.759	7.138	9.517	11.896	14.276

Notas: Se muestran los coeficientes de una estimación de RD utilizando la ecuación 3. La variable de resultado es pago de impuestos / nómina en 2017. La variable corriente son los ingresos de la empresa (en millones de soles peruanos) en 2017 con el límite dado por la reforma tributaria centrado en cero. El ancho de banda óptimo se determina de acuerdo con Calonico et al. (2014). Las columnas muestran los resultados según diferentes anchos de banda: la columna (1) muestra la mitad del ancho de banda, la columna (2) muestra 0,75 del ancho de banda, y así sucesivamente. Los paneles (A), (B) y (C) muestran tres formas de identificar las empresas tratadas de acuerdo con las transacciones controladas. Errores estándar entre paréntesis. * Significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

El Gráfico 5 muestra los efectos promedio del tratamiento local por año, desde el 2015 hasta el 2018. El eje horizontal es el año analizado y cada punto es el coeficiente de regresión discontinua utilizando la ecuación 3. El efecto es casi cero en el 2015 y positivo, pero con el intervalo de confianza superpuesto al valor de cero (línea roja horizontal), en el 2016, lo que sugiere que no es

estadísticamente significativo. En el 2017, el coeficiente es más alto. Sin embargo, en el 2018, el coeficiente es claramente negativo.

Gráfico 5. Efecto del tratamiento promedio local sobre pago de impuestos / nómina por año



Notas: El coeficiente de regresión de discontinuidad de los pagos de impuestos / nómina utilizando los ingresos de la empresa como variable corriente y el límite dado por la reforma tributaria se muestran para cada año. Las líneas verticales son un intervalo de confianza al 95%.

La Tabla 4 muestra los resultados de la estimación por año. Se confirma que no hay ningún efecto sobre el ratio pago de impuestos / nómina en años anteriores a la reforma fiscal. Esto es consistente con el hecho de que las empresas no anticiparon la intervención antes del 2017 y que; por lo tanto, sus comportamientos cambiaron a partir del 2017. Además, el efecto promedio del tratamiento es negativo y estadísticamente significativo al 10% en el 2018.

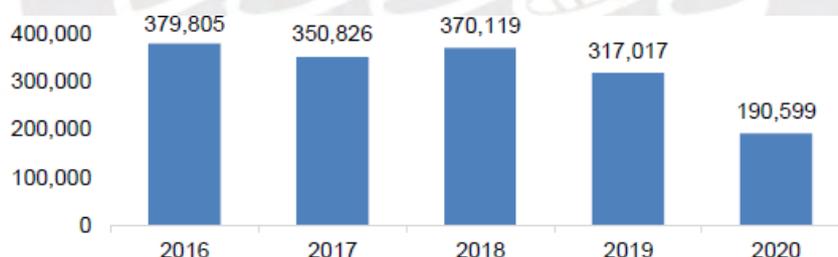
Tabla 4. Efectos del tratamiento promedio local sobre pago de impuestos / nómina por año

	(1)	(2)	(3)	(4)
	2015	2016	2017	2018
β_{RD}	-0.033 (0.079)	0.215 (0.141)	0.330 ** (0.153)	-0.417 * (0.243)
Observaciones	1,755	1,317	1,694	729
Banda ancha	6.348	4.329	7.124	3.591

Notas: Se muestran los coeficientes de una estimación de regresión discontinua utilizando la ecuación 3. La variable de resultado es el ratio pago de impuestos / nómina. La variable continua es los ingresos de la empresa (en millones de soles) con el umbral dado por la reforma tributaria centrado en cero. El ancho de banda óptimo se determina de acuerdo con Calonico et al. (2014). Las columnas muestran los resultados para diferentes años. Errores estándar entre paréntesis. * Significativo al 10%, ** Significativo al 5%, *** Significativo al 1%.

Dicho efecto promedio negativo observado en el 2018 podría indicar que las empresas pueden haber aprendido cómo comportarse dentro del periodo de reforma tributaria y cómo operar dentro de este nuevo marco regulatorio garantizando un pago de impuestos bajo. Asimismo, también podría estar asociado a las actividades de fiscalización realizadas por la Administración Tributaria.

Gráfico 6. Acciones de fiscalización 2016 – 2020 (Número de acciones)



Nota: Se consideran acciones inductivas y órdenes de fiscalización. No se incluyen devoluciones ni otros procesos no contenciosos. Fuente: SUNAT (2020)

De acuerdo con Pomeranz (2015) y Casey & Castro (2015), los esfuerzos de fiscalización juegan un rol clave en la percepción que las empresas tienen sobre qué tan capaz es el Estado para "hacer cumplir" la reforma. En tal sentido, ante la promulgación de la reforma, las empresas esperaban una actividad de auditoría más agresiva por parte de la administración tributaria. Sin embargo, como las empresas no experimentaron cambios reales en la ocurrencia de mejores y/o más auditorías tributarias, las prácticas de elusión fiscal regresaron

a su nivel inicial, lo que provocó una disminución en el pago de impuestos. El Gráfico 6 muestra que, al cierre del año 2017, se realizaron 350,826 acciones de fiscalización, lo que representó 7.62% menos acciones que las realizadas en el 2016.

La Tabla 4 muestra que las empresas podrían haberse comportado de manera diferente en el 2018 como resultado de la reforma que se llevó a cabo en el 2017. Se presume que las empresas están invirtiendo más en asesoría y consultoría para diseñar e implementar planeamientos tributarios más sofisticados que les permitan continuar eludiendo impuestos aún bajo el nuevo marco regulatorio de la reforma tributaria. Como resultado de esta inversión, las empresas podrían haber pagado menos impuestos, lo que sugiere que encontraron formas de aumentar la elusión fiscal. En este sentido, se presenta un análisis gráfico del efecto de la reforma tributaria sobre el ratio consultoría / nómina por año en el Gráfico 7. Se confirma que el efecto promedio del tratamiento local es casi nulo del 2015 al 2017. Sin embargo, en el 2018 la estimación es positiva pero más ruidosa. Se analizan más a fondo estos resultados utilizando una estimación de regresión continua.

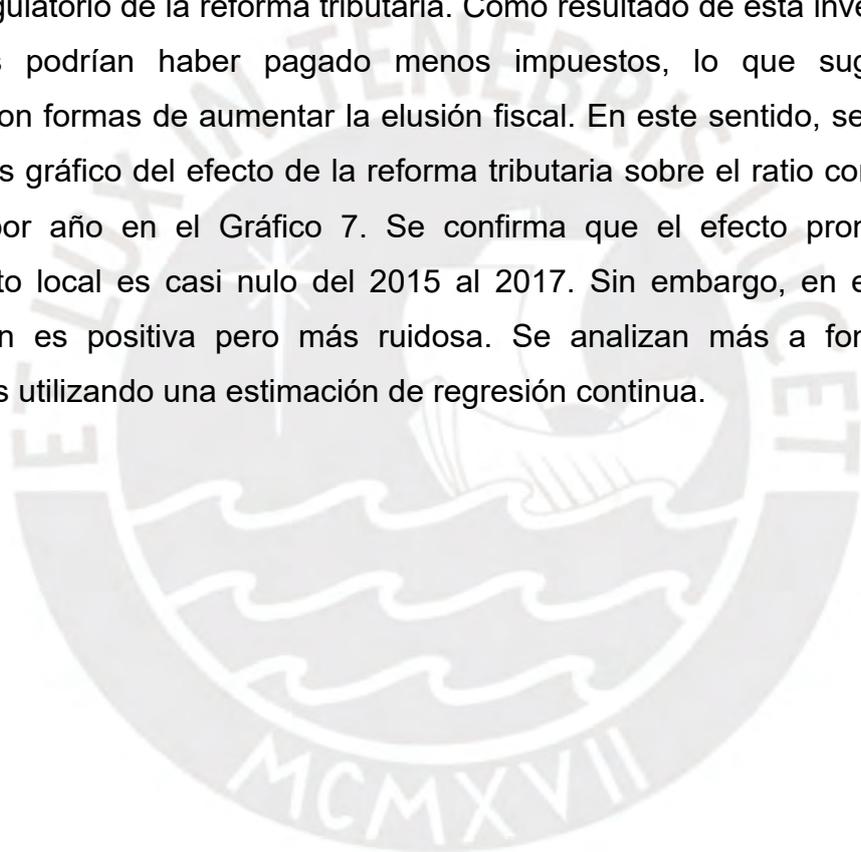
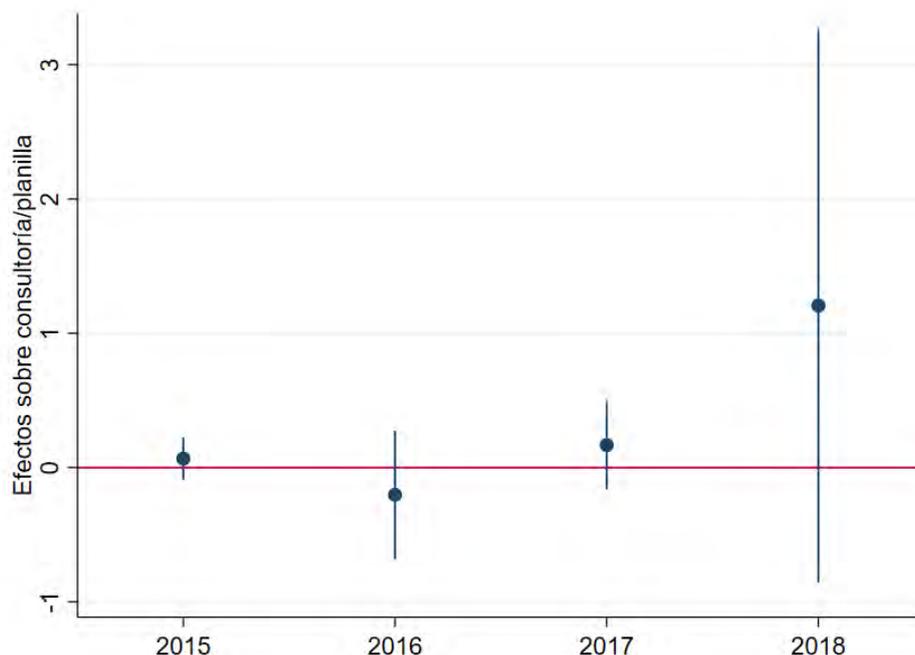


Gráfico 7. Efecto promedio del tratamiento local sobre consultoría / nómina por año



Notas: El coeficiente de regresión discontinua del ratio consultoría / nómina utilizando los ingresos de la empresa como variable continua y el umbral dado por la reforma tributaria se muestran para cada año. Las líneas verticales son intervalos de confianza al 95%.

La Tabla 5 muestra el efecto de la intervención sobre el ratio consultoría / nómina. Se muestra que, en todos los años, el efecto sobre las empresas no es estadísticamente significativo. Se confirma que el coeficiente es positivo, pero con un error estándar más alto en el 2018.

Tabla 5. Efectos promedios del tratamiento local sobre consultoría / nómina por año

	(1)	(2)	(3)	(4)
	2015	2016	2017	2018
β_{RD}	0.067	-0.203	0.168	1.206
	(0.081)	(0.243)	(0.168)	(1.052)
Observaciones	847	1,283	1,272	797
Banda ancha	2.328	4.183	5.134	3.842

Notas: Se muestran los coeficientes de una estimación de regresión discontinua utilizando la ecuación 3. La variable de resultado es el ratio pago de impuestos / nómina. La variable continua es los ingresos de la empresa (en millones de soles) con el umbral dado por la reforma tributaria centrado en cero. El ancho de banda óptimo se determina de acuerdo con Calonico et al. (2014). Las columnas muestran los resultados para diferentes años. Errores estándar entre paréntesis. * Significativo al 10%, ** Significativo al 5%, *** Significativo al 1%.

6 Discusión

Este estudio determina el efecto de la reforma de precios de transferencia, sobre el pago de impuestos a nivel de empresas, que se implementó en Perú en el 2017. Para ello, analizo el efecto causal de la reforma en las empresas tratadas clasificándolas en tres poblaciones: empresas con transacciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales (independientemente del monto de las transacciones), empresas con transacciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales superiores a 400 UIT y, finalmente, empresas con y sin transacciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales. Encuentro que la reforma de precios de transferencia aumentó el ratio de pago de impuesto a la renta / nómina en todas las poblaciones en el 2017. Sin embargo, un año después de la entrada en vigencia de la reforma, encuentro un efecto negativo significativo al 10% sobre el mismo ratio. Ante ello, planteo la hipótesis de que, ante la entrada en vigencia de la reforma, las empresas gastan más en servicios de asesoría y consultoría para diseñar e implementar planeamientos tributarios más sofisticados que les permitan continuar eludiendo impuestos aún bajo el nuevo marco regulatorio. Así, exploro el efecto de la reforma sobre el gasto de las empresas en asesoría y consultoría y no llego a confirmar esta hipótesis. Si bien encuentro que el efecto promedio del tratamiento fue casi nulo en el 2015, 2016 y 2017; y que fue positivo en el 2018, también encuentro que el efecto no fue estadísticamente significativo en todos los años; por lo que, no confirmo esta hipótesis y tampoco la rechazo.

Este hallazgo coincide con lo encontrado por Wier (2020) cuando estudió el efecto de esta reforma implementada en Sudáfrica, un país en desarrollo y de ingresos medios-altos al igual que Perú. Wier encuentra que la reforma limitó la manipulación de precios de transferencia en los tres primeros años de iniciada la nueva regulación y que, en el cuarto año, la manipulación de precios de transferencia retornó a su nivel inicial. Una posible explicación a este resultado es que, ante la entrada en vigencia de la reforma, las empresas esperaban una actividad de auditoría más agresiva por parte de la administración tributaria y por eso las prácticas de erosión de bases impositivas y traslado de beneficios disminuyeron ocasionando un incremento en el pago de impuesto a la renta. Sin embargo, como las empresas no experimentaron cambios reales en los esfuerzos de auditoría, estas prácticas regresaron a su nivel inicial, provocando

una disminución en el pago de impuestos. Esta explicación se sostiene en lo desarrollado por Pomeranz (2015) y Casey & Castro (2015), en el extremo de que otorgar más información y discrecionalidad a la autoridad tributaria no resulta en un mayor cumplimiento tributario si no aumentan los recursos y capacidades de la administración tributaria y con ello su capacidad de hacer cumplir la ley.

La reforma de precios de transferencia implementada en Perú a partir del 2017 incrementó fuertemente los requerimientos de información sobre las transacciones intragrupo y con paraísos fiscales, introdujo nuevos criterios de deducibilidad para gastos provenientes exclusivamente de servicios intragrupo y potenció el seguimiento de las transacciones internacionales al aumentar el número de auditores de la Gerencia de fiscalización internacional y precios de transferencia de SUNAT.

Los nuevos requerimientos de información comprenden nuevas declaraciones juradas de precios de transferencia: El Reporte Local, el Reporte Maestro y el Reporte País por País. En particular, en el Reporte Local, el contribuyente revela la estructura de propiedad legal del grupo económico al cual pertenece, su relación de dependencia con entidades del exterior y las reestructuraciones empresariales o transmisión de intangibles en las que participa. Asimismo, se incorpora la obligación de revelar mayor información respecto a las transacciones realizadas con partes vinculadas y/o con paraísos fiscales. Por ejemplo, se incorpora la obligación de revelar los montos pagados y/o cobrados entre partes vinculadas, así como las fechas de pago y/o cobro, según corresponda. En la práctica, este último requerimiento de información hace posible que la administración tributaria identifique ingresos financieros por préstamos encubiertos entre partes vinculadas lo cual es un aspecto positivo porque permite identificar espacios donde se estaría eludiendo el pago de impuestos. Sin embargo, la implementación de esta nueva declaración jurada fue accidentada. Si bien desde enero de 2017 las empresas sabían que estaban obligadas a la presentación del Reporte Local, recién en abril de 2018 SUNAT hizo efectiva la presentación de este reporte³. Por su parte, en el Reporte Maestro, el contribuyente revela información más detallada del grupo económico

³ La Resolución de Superintendencia N° 014 -2018/SUNAT (16 de enero de 2018) estableció el contenido exacto y fechas de presentación del Reporte Local.

al cual pertenece (estructura de propiedad legal, cadena de valor, política en materia de intangibles y operaciones financieras) mientras que en el Reporte País por País revela la información relacionada con la distribución global de los ingresos, impuestos pagados y actividades de negocio de cada una de las entidades pertenecientes al grupo multinacional. Este último reporte constituye la principal herramienta de evaluación de riesgos de empresas multinacionales para la administración tributaria (SUNAT, 2020). Sin embargo, la implementación de estas nuevas obligaciones también fue accidentada. Si bien desde enero de 2017 las empresas sabían que estaban obligadas a la presentación de estos reportes, recién en noviembre de 2018 SUNAT hizo efectiva sus presentaciones⁴. Por otro lado, debido a que Perú concentra un número limitado de casas matrices (Baraké, Neef, Chouc, & Zucman, 2021) y que el Reporte País por País es presentado principalmente por la casa matriz del grupo en su país de domicilio, Perú depende del intercambio automático de información de Reportes País por País con otras jurisdicciones, a la cual recién accedió en junio de 2019. Mi interpretación es que estos factores condujeron a que las empresas perciban que la administración tributaria no estaba en la capacidad de implementar mayores esfuerzos de auditoría y cumplimiento tributario; por lo que, percibieron que su capacidad de *enforcement* era relativamente baja. En consecuencia, el efecto positivo de la reforma sobre el pago de impuestos no se sostuvo en el tiempo. Los casos de Perú y Sudáfrica muestran que el marco institucional donde se implementa una reforma importa para garantizar los efectos deseados de la nueva regulación.

Los nuevos criterios de deducibilidad para gastos provenientes exclusivamente de servicios intragrupo se refieren al cumplimiento del Test de beneficio y al enfoque simplificado para servicios intragrupo de bajo valor agregado. La obligación del Test de beneficio fue introducida inicialmente para todo servicio recibido de partes vinculadas y desde paraísos fiscales. Sin embargo, desde la entrada en vigencia de la reforma, las empresas manifestaron que, en la práctica, no era viable acceder al nivel de detalle de la información solicitada por la ley peruana debido a la opacidad fiscal que caracteriza a los

⁴ La Resolución de Superintendencia N° 163 -2018/SUNAT (27 de enero de 2018) estableció el contenido exacto y fechas de presentación del Reporte Maestro y Reporte País por País.

territorios de baja o nula imposición y porque los prestadores de servicios eran terceros independientes ubicados en paraísos fiscales y no entidades pertenecientes a su grupo económico. En consecuencia, desde enero de 2019, la aplicación del Test de beneficio fue limitada solo a servicios recibidos de partes vinculadas. Mi interpretación es que la implementación de este nuevo requisito de deducibilidad de gastos trasladó la idea de que la administración tributaria no conocía las implicancias prácticas del nuevo marco regulatorio que proponía dando la impresión de una capacidad de *enforcement* relativamente baja.

Por su parte, el incremento del número de auditores de la Gerencia de fiscalización internacional y precios de transferencia de SUNAT fue un paso importante pero no suficiente. Existe una disparidad entre cómo se abordan los procesos de fiscalización desde la administración tributaria y desde las empresas multinacionales. Por un lado, las auditorías de precios de transferencia son diseñadas en la gerencia de fiscalización internacional y precios de transferencia de SUNAT donde el auditor y su supervisor elaboran el caso considerando únicamente la etapa de fiscalización. Por otro parte, las empresas fiscalizadas diseñan su estrategia de respuesta considerando las etapas de fiscalización y reclamación ante SUNAT, apelación ante el Tribunal Fiscal y la interposición de la demanda contencioso administrativa ante el Poder Judicial. Para tal fin, no solo cuentan con sus asesores en precios de transferencia sino también con asesores en litigios tributarios y en consultoría contable. Mi interpretación es que esta disparidad pone al contribuyente en una mejor posición respecto a la administración tributaria, debilitando la capacidad de *enforcement* de esta última.

El efecto positivo de la reforma sobre el pago de impuestos inicialmente encontrado no es de largo aliento y responde al hecho de que otorgar más información a la autoridad tributaria no redundaría necesariamente en un mayor cumplimiento tributario si no aumentan los recursos y capacidades de la administración tributaria y con ello su capacidad de hacer cumplir la ley. Por ello, las recomendaciones de política deberían dirigirse a incrementar la capacidad de *enforcement* de la administración tributaria. Por ejemplo, la incorporación de la responsabilidad de los asesores fiscales que participan o elaboran esquemas de elusión tributaria, el uso más intensivo de bases de datos y cruce de información de terceros (OECD, 2016; IMF, 2017) y un trabajo articulado entre

todas las instancias participantes de los litigios en precios de transferencia, es decir, SUNAT, Tribunal Fiscal y Poder Judicial.

Entre las limitaciones de este estudio señalo la construcción de la variable gasto en asesoría y consultoría, la construcción de la variable transacciones entre partes vinculadas, así como la identificación de montos y/o transacciones con paraísos fiscales. La variable que uso es el gasto en consultoría y asesoría en general y no únicamente el gasto en consultoría tributaria. La Encuesta Económica Anual (EEA) contiene el Estado de Resultados de las empresas, donde es posible identificar la cuenta Gastos de servicios prestados por terceros y dentro de esta la sub-cuenta Asesoría y consultoría. Sin embargo, no es posible acceder a una clasificación más detallada de dicha cuenta a fin de identificar el gasto realizado por las empresas exclusivamente en temas tributarios. Por otro lado, la EEA también contiene el Estado de Situación Financiera de las empresas, donde puedo acceder al monto de operaciones con partes vinculadas reportadas por cada empresa al cierre del ejercicio, pero no al monto de operaciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales realizadas a lo largo del ejercicio, lo cual, en estricto, es utilizado por la administración tributaria para determinar si una empresa se encuentra sujeta a las obligaciones dispuestas por la reforma. Asimismo, no puedo identificar el monto de operaciones realizadas con empresas en paraísos fiscales. La identificación del monto total de operaciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales a lo largo de todo el ejercicio permitiría una mejor construcción de variables. Esta información está al alcance de la administración tributaria a través del Formulario Virtual N° 3560 que los contribuyentes presentan anualmente.

Finalmente, realizo controles de robustez para validar la estimación de la regresión discontinua. La primera prueba de robustez consiste en evaluar el efecto del tratamiento considerando umbrales distintos al de la reforma (2,300 UIT de ingresos). No encuentro efectos considerando puntos de corte distintos al especificado por la reforma tributaria. La segunda prueba de robustez es la prueba de equilibrio y consiste en evaluar el efecto del tratamiento considerando variables de resultado diferentes al ratio pago de impuestos / nómina. Encuentro que el ratio pago de impuestos / nómina es el único resultado que tiene un coeficiente estadísticamente significativo; por lo que, confirmo que las empresas

están equilibradas en torno al umbral. Una mayor discusión sobre las pruebas de robustez aplicadas se encuentra en el Apéndice A.



7 Conclusiones

En este trabajo se estimó el efecto causal de una reforma tributaria que incrementó el costo de la elusión fiscal –mediante la inclusión de herramientas de transparencia fiscal, requisitos de deducibilidad específicos para servicios intragrupo y una mayor inversión en capital humano en la administración pública– sobre el pago de impuestos de las empresas peruanas. Se encuentra que las empresas (cuyos ingresos anuales fueron cercanos a las 2,300 UIT) afectadas por la intervención pagaron en promedio más impuestos en el 2017. Por lo tanto, se confirma que la reforma tributaria efectivamente tuvo un efecto positivo sobre el pago de impuestos y podría contribuir a reducir la elusión fiscal. En ese sentido, las políticas que impulsen la transparencia fiscal y fortalezcan las capacidades institucionales de las autoridades tributarias son fundamentales.

Dado el papel clave que juegan las firmas de consultoría tributaria en los esquemas de elusión fiscal, se incluye el efecto sobre el gasto en asesoría y consultoría. Se presume que las empresas peruanas podrían invertir en servicios de planificación fiscal más sofisticados para continuar evitando el pago de sus impuestos. Este enfoque permite investigar los canales que utilizan las empresas multinacionales para reducir el pago de sus impuestos. Se encuentra que la reforma tributaria no tuvo un efecto significativo (e incluso negativo) sobre el pago de impuestos en el 2018. Sin embargo, al analizar el efecto de la reforma tributaria sobre el gasto en asesoría y consultoría en el 2018, se encuentran resultados sugerentes, pero no efectos significativos. Se deben realizar más investigaciones y obtener mejor información para desentrañar el papel de las firmas de consultoría tributaria en esquemas de elusión fiscal.

Las últimas reformas tributarias globales impulsadas por el Marco Inclusivo de la OCDE pueden transformar la tributación internacional con implicaciones importantes para los países en desarrollo. Para garantizar que las empresas multinacionales paguen impuestos en las jurisdicciones en las que realizan negocios digitales, pero es posible que no tengan presencia física, la OCDE ha trabajado en la reformulación de las normas fiscales globales. En tal sentido, la OCDE ha propuesto un enfoque de dos pilares que afectará a todos los sectores de la economía global, más allá de las empresas digitalizadas. El Pilar I propone

trasladar algunos derechos impositivos a los países destino de servicios digitales. Los primeros borradores de la propuesta no eran adecuados para las industrias extractivas y el sistema financiero; por lo que se decidió excluir a las empresas de dichos sectores.

El Pilar II denominado “Propuesta global contra la erosión de bases imponibles” (GloBE, por sus siglas en inglés) busca utilizar un impuesto mínimo global para desincentivar a las empresas multinacionales de transferir ganancias fuera de los países donde operan sus subsidiarias, que en su mayoría suelen ser países en desarrollo. Si bien el GloBE busca promover una tributación eficaz en países en desarrollo, expertos del *Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development* (IGF) y del *International Institute for Sustainable Development* (IISD) advierten que tal como está redactado actualmente, los países en desarrollo ricos en recursos naturales podrían perder ingresos fiscales e inversiones mineras frente a los países más desarrollados. Estas reformas fiscales constituyen nuevos esfuerzos del Marco Inclusivo de la OCDE por continuar abordando la elusión fiscal a nivel de empresas multinacionales, así como la erosión de bases impositivas y traslado de beneficios. Existe una agenda de investigación aún poco explorada sobre los efectos de dichas reformas fiscales globales en el Perú.

Con una extensa lista de Objetivos de Desarrollo Sostenible por financiar, los gobiernos de los países en desarrollo deben garantizar que sus regímenes fiscales y las reformas tributarias que emprendan contribuyan a aumentar la recaudación, lo que resulta indispensable para la sostenibilidad fiscal.

Bibliografía

- Alfaro, L., & Chen, M. X. (2018). Selection and market reallocation: Productivity gains from multinational production. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(2), 1-38.
- Baraké, M., Neef, T., Chouc, P. E., & Zucman, G. (2021). *Revenue Effects of the Global Minimum Tax: Country-by-country estimates*.
- Beer, S., & Loeprick, J. (2015). Profit shifting: drivers of transfer (mis) pricing and the potential of countermeasures. *International Tax and Public Finance*, 22(3), 426-451.
- Beuselinck, C., Deloof, M., & Vanstraelen, A. (2015). Cross-jurisdictional income shifting and tax enforcement: evidence from public versus private multinationals. *Review of Accounting Studies*, 20(2), 710-746.
- Bustos, S., Pomeranz, D., Vila-Belda, J., & Zucman, G. (2019). Challenges of Monitoring Tax Compliance by Multinational Firms: Evidence from Chile. *AEA Papers and Proceedings*, 109, 500-505.
- Casey, P., & Castro, P. (2015). *Electronic Fiscal Devices (EFDs) An Empirical Study of their Impact on Taxpayer Compliance and Administrative Efficiency*. International Monetary Fund.
- Chyz, J. A., Gal-Or, R., Naiker, V., & Sharma, D. S. (2021). The Association between Auditor Provided Tax Planning and Tax Compliance Services and Tax Avoidance and Tax Risk. *Journal of the American Taxation Association*.
- Cobham, A., & Janský, P. (2018). Global distribution of revenue loss from corporate tax avoidance: re-estimation and country results. *Journal of International Development*, 30(2), 206-232.
- Coppola, A., Maggiori, M., Neiman, B., & Schreger, J. (2021). Redrawing the map of global capital flows: The role of cross-border financing and tax havens. *The Quarterly Journal of Economics*, 163(3), 1499-1556.
- Crivelli, E., De Mooij, R. A., & Keen, M. M. (2015). *Base erosion, profit shifting and developing countries*. International Monetary Fund.
- Dhaliwal, D., Gal-Or, R., Naiker, V., & Sharma, D. (2013). The influence of the audit committee on auditor provided tax planning services. *SSRN Electronic Journal*.
- Dharmapala, D. (2020). The tax elasticity of financial statement income: Implications for current reform proposals. *National Tax Journal*, 73(4), 1047-1064.
- Dischinger, M., Knoll, B., & Riedel, N. (2014). The role of headquarters in multinational profit shifting strategies. *International Tax and Public Finance*, 21(2), 248-271.

- Donohoe, M. P., & Robert Knechel, W. (n.d.). Does corporate tax aggressiveness influence audit pricing? *Contemporary Accounting Research*, 31(1), 284-308.
- Durst, M. C. (2012). *The OECD's Discussion Draft on Transfer Pricing for Intangibles*. Tax Notes International.
- Durst, M. C. (2017). *Assisting Developing Countries in Taxation after the OECD's BEPS Reports: A Suggested Approach for the Donor Community*.
- Eden, L. (2001). Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise. In T. O. Business. Oxford: Oxford University Press.
- Elitzur, R., & Mintz, J. (1996). Transfer pricing rules and corporate tax competition. *Journal of Public Economics*, 60(3), 401–422.
- FMI. (2014). *Spillovers in International Corporate Taxation*.
- Garcia-Bernardo, J., & Janský, P. (2021). Profit Shifting of Multinational Corporations Worldwide. *ICTD Working Paper 119, Institute of Development Studies*.
- Harrison, A., & Rodríguez-Clare, A. (2010). Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. In *Handbook of development economics* (pp. 4039-4214).
- Hines Jr, J. R. (1999). Lessons from behavioral responses to international taxation. *National Tax Journal*, 52(2), 305-322.
- Holtzman, Y., & Nagel, P. (2014). An introduction to transfer pricing. *Journal of Management Development*, 33(1), 57-61.
- Huizinga, H., & Laeven, L. (2008). International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92(5-6), 1164-1182.
- IMF. (2017). *Digital revolutions in public finance*.
- Jacob, J. (1996). Taxes and transfer pricing: Income shifting and the volume of intra-firm transfers. *Journal of Accounting Research*, 34(2), 301-310.
- Johannesen, N., Tørsløv, T., & Wier, L. (2020). Are less developed countries more exposed to multinational tax avoidance? Method and evidence from micro-data. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 790-809.
- Jones, C., Temouri, Y., & Cobham, A. (2018). Tax haven networks and the role of the Big 4 accountancy firms. *Journal of World Business*, 53(2), 177-193.
- Kose, M. A., Prasad, E., Rogoff, K., & Wei, S. J. (2010). Financial globalization and economic policies. In *Handbook of development economics* (Vol. 5, pp. 4283-4359).
- Kumar, S., Pandey, N., Lim, W. M., Chatterjee, A. N., & Pandey, N. (2021). What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. *Journal of Business Research*, 134, 275-287.

- Lohse, T., & Riedel, N. (2013). *Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals*.
- Marques, M., & Pinho, C. (2016). Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe. *Accounting and Business Research*, 46(7), 703-730.
- McGuire, S. T., Omer, T. C., & Wang, D. (2012). Tax avoidance: Does tax-specific industry expertise make a difference? *The Accounting Review*, 87(3), 975-1003.
- Novikovas, M. (2011). Evaluation of theoretical and empirical researches on transfer pricing. *Ekonomika*, 90(2), 128-143.
- OECD. (2014). *Part 1 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*. OECD Publishing.
- OECD. (2015). *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10. 2015 Final Reports OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2015). *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. OECD Publishing.
- OECD. (2015). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13. 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2016). *Advanced Analytics for Better Tax Administration: Putting Data to Work*. OECD Publishing.
- OECD. (2020). *Corporate Tax Statistics*. OECD Publishing.
- OECD, UN, CIAT, & IDB. (2021). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2021*. OECD Publishing.
- Piketty, T., & Cantante, F. (2018). Wealth, taxation and inequality. In *In Reducing inequalities* (pp. 225-239). Palgrave Macmillan.
- Pomeranz, D. (2015). No taxation without information: Deterrence and self-enforcement in the value added tax. *American Economic Review*, 105(8), 2539-69.
- Rathke, A. A., Rezende, A. J., & Watrin, C. (2020). The impact of countries' transfer pricing rules on profit shifting. *Journal of Applied Accounting Research*.
- Spencer, J. W. (2008). The impact of multinational enterprise strategy on indigenous enterprises: Horizontal spillovers and crowding out in developing countries. *Academy of Management Review*, 33(2), 341-361.
- SUNAT. (2020). *Memoria Anual 2019*.
- Tørsløv, T. R., Wier, L. S., & Zucman, G. (2018). *The missing profits of nations*. National Bureau of Economic Research.

- Wier, L. (2020). Tax-motivated transfer mispricing in South Africa: Direct evidence using transaction data. *Journal of Public Economics*, 184, 104-153.
- Yoo, J. S. (2020). The effects of transfer pricing regulations on multinational income shifting. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 1-23.
- Zucman, G. (2019). Global wealth inequality. *Annual Review of Economics*, 11, 109-138.



Apéndice A: Pruebas de robustez

Se realizan controles de robustez para validar la estimación de la regresión discontinua. Primero, el punto de corte debería generar un cambio exógeno atribuible a la política. Si otros puntos de corte generan un efecto inexplicable en nuestro resultado, entonces nuestro diseño de regresión discontinua podría no ser válido. La Tabla 6 presenta una estimación utilizando puntos de corte diferentes al de la reforma tributaria. La columna (1) muestra el resultado considerando un punto de corte igual a la mediana de los valores a la izquierda del umbral de referencia. La columna (2) muestra el resultado del umbral de referencia, es decir, el especificado por la reforma. La columna (3) muestra el resultado considerando un punto de corte igual a la mediana de los valores a la derecha del umbral de referencia. Como puede observarse, no se encontraron efectos considerando puntos de corte distintos al especificado por la reforma tributaria.

Tabla 6. Efectos promedios del tratamiento local sobre pago de impuestos / nómina considerando otros umbrales

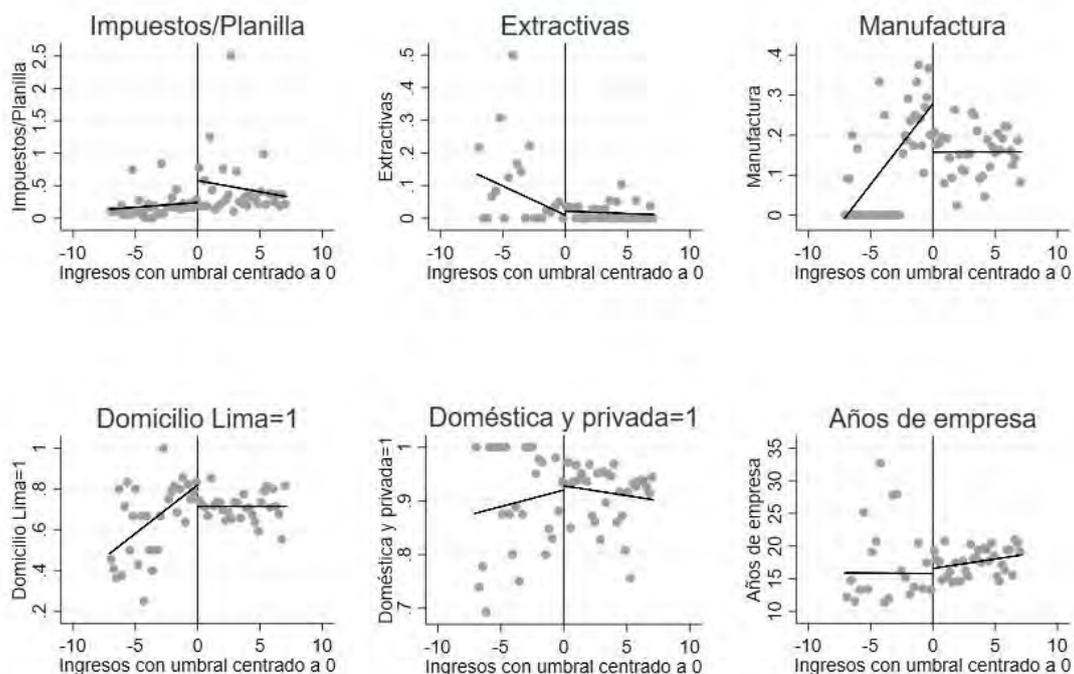
	(1) En la mediana izquierda	(2) En cero	(3) En la mediana de la derecha
β_{RD}	-0.084 (0.095)	0.330 ** (0.153)	-0.353 (0.325)
Observaciones	1,657	1,694	2,044
Banda ancha	7.124	7.124	7.124

Notas: Se muestran los coeficientes de una estimación de regresión discontinua utilizando la ecuación 3. La variable de resultado es el ratio pago de impuestos / nómina en el 2017. La variable continua es los ingresos de la empresa (en millones de soles) en el 2017 con el umbral dado por la reforma tributaria centrado en cero. El ancho de banda óptimo se determina de acuerdo con Calonico et al. (2014). Las columnas muestran los resultados considerando diferentes umbrales: La columna (1) muestra un umbral a la izquierda, la columna (2) muestra el umbral de referencia y la columna (3) muestra un umbral a la derecha. Errores estándar entre paréntesis. * Significativo al 10%, ** Significativo al 5%, *** Significativo al 1%.

Otro control de robustez para validar la estrategia de identificación es la prueba de equilibrio (Lee & Lemieux, 2010). Se realiza un análisis gráfico y de regresión considerando variables de resultado diferentes al ratio pago de impuestos / nómina. Si las empresas que se encuentran justo por encima y por debajo del punto de corte están equilibradas en sus covariables, entonces la política se localiza aleatoriamente alrededor del umbral. El Gráfico 7 muestra

gráficos de regresión discontinua utilizando las siguientes variables de resultado: una variable *dummy* si la empresa pertenece al sector de industrias extractivas, si la empresa pertenece el sector manufacturero, si se encuentra domiciliada en Lima, si es una empresa doméstica y privada y la edad de la empresa. En casi todos los casos, el ajuste lineal parece ser continuo alrededor del umbral.

Gráfico 8. Gráficos de regresión discontinua considerando otras variables de resultado



Notas: Gráficos de regresión discontinua basados en datos siguiendo la metodología de Calonico et al. (2015). Las líneas continuas son ajustes lineales. Los ingresos de la empresa se miden en millones de soles. El eje horizontal indica el ingreso de las empresas restándole el valor del umbral; por lo que, el nuevo punto de corte es cero. El umbral es S/. 9,315 millones. Solo se muestran las empresas dentro del ancho de banda óptimo y con transacciones controladas.

La Tabla 7 muestra los coeficientes de discontinuidad de regresión sobre las variables de resultado anteriores. Está claro que los pagos de impuestos / nómina es el único resultado que tiene un coeficiente estadísticamente significativo. La probabilidad de ser una empresa manufacturera, en la ciudad capital, o la edad de la empresa tiene un coeficiente de cero porque ya estamos controlando esas variables en la regresión principal. Por esta razón, confirmamos que las empresas están equilibradas en torno al corte.

Tabla 7. Efecto promedio del tratamiento local sobre otras variables de resultado (Balance test)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Impuesto / nómina	Extractivas	Manufactura	Lima	Doméstico y privado	Edad
β_{RD}	0.330 ** (0.153)	0.009 (0.015)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.033 (0.026)	-0.000 (0.000)
Observaciones	1,694	1,712	1,712	1,712	1,712	1,712
Banda ancha	7.124	7.124	7.124	7.124	7.124	7.124

Notas: Se muestran los coeficientes de una estimación de regresión discontinua utilizando la ecuación 3. Las columnas muestran diferentes variables de resultado de las empresas en el 2017. La variable continua es los ingresos de la empresa (en millones de soles) en el 2017 con el umbral especificado por la reforma tributaria centrado en cero. El ancho de banda óptimo se determina de acuerdo con Calonico et al. (2014). Errores estándar entre paréntesis. * Significativo al 10%, ** Significativo al 5%, *** Significativo al 1%.

