

Convenios de doble imposición en la *planificación tributaria* de las *empresas envasadoras* de *gas licuado* de *petróleo* del Perú



Santiago Aparicio Patricio Aparicio

William Enrique Cruz Gonzales

Susana Patricia Goycochea Kcomt

Orlando Enrique Pacheco Curi

Pablo Perea Haya

Autores

Patricio Aparicio Santiago Saturnino

Universidad Nacional Federico Villarreal-
UNFV

spatricio@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0003-4110-8440>

William Enrique Cruz Gonzales

Universidad Nacional Federico Villarreal-
UNFV

wcruzg@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-0907-08795607>

Susana Patricia Goycochea Kcomt

Universidad Nacional Federico Villarreal-
UNFV

sgoycochea@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-0907-0879>

Orlando Enrique Pacheco Curi

Universidad Nacional Federico Villarreal-
UNFV

opacheco@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0001-5107-8180>

Pablo Perea Haya

Universidad Nacional Federico Villarreal-
UNFV

pperea@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0009-0003-7329-7255>

Editor: Alain Fitzgerald Castro Alfaro

Título:

Convenios de doble imposición en la planificación tributaria de las empresas envasadoras de gas licuado de petróleo del Perú

Autores: Patricio Aparicio Santiago Saturnino, William Enrique Cruz Gonzales, Susana Patricia Goycochea Kcomt, Orlando Enrique Pacheco Curi, Pablo Perea Haya

ISBN Versión Digital: 978-628-97472-1-8

Sello Editorial:

Editorial Centro de Investigaciones y Capacitaciones Interdisciplinares SAS – CICI

Coordinadora: Nora González Pérez – Cartagena –Colombia

Portada: Linda Castro

Diagramación: Daniel Castro González

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons – Atribución – No comercial – Sin Derivar 4.0 internacional

https://co.creativecommons.org/?page_id=13



Cartagena –Colombia, Enero de 2026

***Convenios de doble imposición en la
planificación tributaria de las empresas
envasadoras de gas licuado de petróleo
del Perú***

Patricio Aparicio Santiago Saturnino

William Enrique Cruz Gonzales

Susana Patricia Goycochea Kcomt

Orlando Enrique Pacheco Curi

Pablo Perea Haya

Colombia

Latinoamérica

2026

Contenido

RESUMEN	6
INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA	10
1.1. Problema	10
1.2. Importancia.....	12
1.3. Objetivos de la investigación	14
1.4. Hipótesis	14
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	17
2.1. Estudios previos.....	17
2.2. Bases teóricas	20
2.3. Definición de términos	32
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	35
3.1 Tipo de investigación.....	35
3.2 Método de investigación	36
3.3 Diseño de investigación.....	36
3.4 Población y muestra	37
3.5 Variables y operacionalización	38
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	39
3.7 Técnica del procesamiento y análisis de datos	40
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	42
4.1. Resultados	42
4.2 Discusión	49
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	57
5.1. Conclusiones.....	57
5.2. Recomendaciones.....	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	60
ANEXOS.....	65
Anexo 1. Instrumento de recolección de datos	65

RESUMEN

El presente estudio tuvo como propósito analizar la relación entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo en el Perú. La metodología tiene un enfoque cuantitativo, de tipo básica, con nivel correlacional y diseño no experimental. La muestra estuvo conformada por 100 especialistas en gestión tributaria, aplicándose como técnicas de recolección de datos la entrevista y el cuestionario. A través del coeficiente Rho de 89.40 % los resultados evidenciaron, una asociación significativa y la planificación tributaria de las empresas analizadas. Se concluye que la elaboración de un plan tributario que integre reglas, políticas, beneficios y principios de no discriminación establecidos en dichos convenios, particularmente en lo referido a la renta, fortaleciendo la gestión fiscal internacional de las empresas. Esto se refleja en una reducción de infracciones y sanciones fiscales, al mismo tiempo que incrementa la liquidez y rentabilidad, consolidando así una gestión tributaria más eficiente que sus operaciones comerciales, de servicios y financieras dentro del ámbito internacional con los países con los cuales el Perú mantiene convenios vigentes.

Palabras claves: Planificación fiscal, Convenios de doble imposición, Planificación impositiva, Convenios tributarios.

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the relationship between double taxation agreements and tax planning in LPG bottling companies in Peru. The methodology used a basic, quantitative approach with a correlational level and a non-experimental design. The sample consisted of 100 tax management specialists, using interviews and questionnaires as data collection techniques. The results, using a Rho coefficient of 89.40 %, showed a significant association with the tax planning of the companies analyzed. It is concluded that the development of a tax plan that integrates the rules, policies, benefits, and non-discrimination principles established in said agreements,

particularly with regard to income, strengthens the international tax management of companies. This is reflected in a reduction of tax violations and penalties, while increasing liquidity and profitability, thus consolidating more efficient tax management for their commercial, service, and financial operations within the international arena with the countries with which Peru maintains current agreements.

Keywords: Tax planning, Double taxation agreements, Tax planning, Tax treaties.

INTRODUCCIÓN

En un contexto de globalización económica, las empresas multinacionales se enfrentan al desafío de la doble imposición, donde una misma renta es gravada en más de un país. Este fenómeno, que afecta la competitividad y la inversión, se mitiga mediante suscripción de Convenios de Doble Imposición (CDI). Estos acuerdos internacionales buscan armonizar los sistemas tributarios y establecer mecanismos para evitar la sobrecarga fiscal.

Las empresas privadas del Perú, en especial el sector del Gas Licuado de Petróleo (GLP), cuentan con rubros caracterizado por operaciones transfronterizas, efectúan importación, comercialización, prestación de servicio y exportación, la gestión fiscal cobra relevancia crucial. Las empresas que operan en este mercado no solo deben cumplir con la normativa tributaria local, sino también navegar por la compleja red de acuerdos fiscales internacionales.

La investigación tiene como objetivo verificar la correlación entre los convenios de doble imposición y planificación fiscal que implementan las compañías del sector de GLP en Perú. La premisa es que los CDI, lejos de ser solo un marco legal, son herramientas claves que las empresas utilizan para optimizar su carga fiscal, asimismo se plantea que existe una relación positiva y significativa, esto es, a mayor número de convenios y mayor claridad en sus disposiciones, mayores son las oportunidades para una planificación tributaria eficiente y legítima, lo que implica una disminución de gastos y una mayor capacidad de competencias.

Esta investigación, de nivel correlacional, busca explicar la intensidad de esta relación, proporcionando una visión integral de cómo la política fiscal internacional impacta directamente en las decisiones estratégicas de planificación fiscal en las empresas peruanas y otras al nivel internacional.

Capítulo I

EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA

1.1. Problema

Los gobiernos de los diversos países buscan impedir la duplicidad de tributos sobre los ingresos que generan las entidades empresariales generen en el extranjero, para ello suscriben convenios tanto bilaterales como multilaterales. Del mismo modo, la alta dirección empresarial procura prevenir infracciones y sanciones tributarias con el fin de preservar la liquidez y mantener indicadores financieros adecuados mediante la planificación. Sin embargo, se verifica deficiencias abajo descritas.

Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2022), existen conductas ilícitas por parte de los líderes empresariales que mediante la planificación agresiva aprovechan las inconsistencias, o las diferencias entre dos o más sistemas fiscales, con el único objetivo de disminuir la obligación tributarias, esto es, prácticas tributarias perjudiciales, uso desmedido de acuerdos fiscales, trasgresión de normativas internas. Por otra parte, la dificultad y las permanentes modificaciones en las regulaciones fiscales, así como posibles inconsistencias, dificultaban la planificación de las empresas, aumentando la incertidumbre y los costes asociados.

En Colombia, una de las dificultades más serias es el uso de la planificación fiscal para disfrazar la evasión de impuestos, documentado casos en los que redes criminales crean empresas de papel o fachadas que no realizan ninguna actividad económica real. Estas empresas emiten facturas fraudulentas a compañías lícitas, utilizan para inflar sus costos, disminuir sus ganancias y, por ende, reducir su base de renta o reclamar devoluciones indebidas de impuesto al valor agregado (Duarte, 2019)

En Perú, los gestores tributarios efectúan deficiente planificación tributaria como resultado de desconocimiento de acuerdos fiscales firmados con otros países, interpretación defectuosa de normas internas como los acuerdos de doble tributación, carecen de especialistas y estrategias administrativas, modificaciones continuas de leyes. Asimismo, las empresas peruanas se enfrentan a los costos de implementación y a la planificación agresivas de las trasnacionales. (Panibra et al., 2023).

Asimismo, las plantas envasadoras de gas licuado de petróleo (GLP) en Perú no aplican de manera plena planificación tributaria basada en los tratados de doble comercio, limitándose a gestionar sus obligaciones fiscales, tanto pasivas como activas, en función a ingresos obtenidos y gastos incurridos, con aquellos países con los que el Perú tienen convenio y ha suscrito los acuerdos. Entre ellos se encuentran Canadá, Chile, Brasil, Suiza, México, Correa, Portugal, Japón, asimismo, de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) conformado por Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2022).

En ese sentido, los CDI establecen disposiciones tributarias que prevalecen sobre la normativa interna en lo relacionado al impuesto a la renta (IR), determinando su aplicación en los que firmaron, de acuerdo a diversos criterios, como residencia, nacionalidad o la condición que tenga ya sea domiciliado o no domiciliado, los cuales requieren la presentación de documentos adicionales como certificado de residencia. Bajo esta lógica, las normas fiscales no permiten reducir gastos que no reúnan requisitos establecidos en el convenio, por lo tanto, los beneficios que son mal aplicados son observados, corregidos y sancionados por la administración tributaria. Además, muchos directivos carecen de lineamientos claros para administrar los ingresos y egresos generados en los países con los que existen convenios, lo que deriva que la gestión sea deficiente por ausencia de planificación, políticas y procedimientos. Esta situación impide que se alcancen las metas y objetivos tributarios, afectando la liquidez empresarial debido a la asunción de multas fiscales.

Las empresas de GLP no disponen de profesionales especialistas ni capacitados que dominen el tema de qué países mantienen convenios vigentes con el Perú, ni sepan interpretar adecuadamente la teoría. Esta es una limitación que impide que los responsables puedan planificar de manera efectiva las obligaciones tributarias internacionales, lo que limita la adopción de decisiones correctas por parte de los directivos, accionistas y demás involucrados en la gestión fiscal. Asimismo, no realiza un seguimiento mensual de los servicios contratados (regalías, asistencia técnica, etc.) , ni los bienes muebles e inmuebles que poseen en el exterior, lo cual se hace difícil el

estudio de la situación fiscal. En consecuencia, carecen de políticas y procedimiento que permitan supervisar especialmente dichas operaciones.

De mantenerse estas falencias, las compañías de GLP, no lograrán aprovechar en su totalidad los beneficios que otorgan los tratados tributarios al ser aplicados de manera correcta. Por el contrario, continuarán incumpliendo sus metas y sus objetivos propuestos, sin planificación adecuada de sus tributos internacionales, sin lineamientos claros de control y prolongaran el pago de multas, reparaciones e intereses que terminaran afectando la liquidez de la compañía.

Como alternativa para enfrentar la problemática identificada, se sugiere la formulación de un plan estratégico en materia impositiva enfocada en las operaciones internacionales, específicamente con los países que el Perú mantiene convenios suscritos. Dicha planificación debe contemplar los diversos gastos fiscales derivados en los servicios recibidos de diversos países, convirtiéndose en un instrumento de respaldo para la toma de decisiones en el ámbito tributario. Con ello se busca acatar de forma eficaz las responsabilidades fiscales al realizar de forma adecuada la liquidación de tributos y el pago de las deudas fiscales, disminuyendo la generación de multas y así mejorar la liquidez de la empresa.

1.2. Importancia

Los Convenios de Doble Imposición (CDI). Constituyen un mecanismo fundamental en la política tributaria internacional, ya que expresan la importancia de Estados en promover la inversión de las empresas en doble tributación, permitiendo que los impuestos se paguen únicamente en una doble jurisdicciones involucradas. En este sentido, los CDI favorecen la inversión de entidades privadas en países con los que mantienen convenios, facilitan el intercambio cultura, brindan estabilidad a los contribuyentes al impedir que se les apliquen cargas excesivas o debidas, garantizan la no discriminación al establecer la igualdad tributaria entre naciones y no domiciliados, y finalmente, fomentan el intercambio de datos fiscales a nivel global, ayudando en la lucha contra la evasión como la elusión de impuestos

La planificación tributaria adquiere relevancia al constituirse como una herramienta estratégica que permite a ejecutivos de las corporaciones multinacionales lo adoptar decisiones adecuadas en materia fiscal, orientadas a reducir el riesgo de doble imposición, así como la generación de infracciones, multas, intereses entre otros. Del mismo modo, posibilita proyectar y controlar los gastos dentro de los límites tributarios, determinar el país en el que corresponde liquidar, calcular y pagar tributos, evaluar los tipos de ingresos que se generarán en jurisdicciones con convenios fiscales vigentes. En consecuencia, la planificación tributaria contribuye a optimizar tanto los recursos financieros como económicos de las empresas. En esta misma línea, Gonzales (2020), sostiene que constituye una práctica esencial para las organizaciones e individuos, al permitir gestionar de manera eficiente las obligaciones impositivas, maximizando beneficios y prevenir futuras incertidumbre legales en materia fiscal. Por consiguiente, se detallarán factores asociados a la planificación tributaria.

Entre los principales factores de la planificación tributaria destacan, en primer lugar, la disminución de costos, ya que permite a los tomadores de decisiones reducir los gastos relacionados con la definición del pago de los impuestos, lo que refleja en una mayor disponibilidad de efectivo y en el aumento de la competitividad empresarial. Asimismo, asegura el cumplimiento de la normativa, al brindar los directivos y responsables una guía que permite entender de manera eficiente las obligaciones fiscales, evitando sanciones y contingencias legales. Otro aspecto relevante es la posibilidad de maximizar la actividad fiscal, al identificar y aprovechar los beneficios previstos en las normativas, reglamentos y convenios, optimizando con ello la carga impositiva de las organizaciones. Finalmente, la planificación tributaria, se basa en un proyecto financiero, puesto que facilita al departamento responsable de participar a corto, mediano y largo plazo de los impactos tributarios en determinaciones económicas, contribuyendo a una gestión más estratégica y sostenible de los recursos empresariales.

La política impositiva mantiene una estrecha vinculación con los resultados macroeconómicos, dado que los ingresos y gastos fiscales orientados a la reducción de

la pobreza obligan a los gobernantes a firmar acuerdos comerciales, a su vez, conllevan la firma de convenios tributarios, generando así un mayor atractivo para los inversionistas (Horton y El-Ganainy, 2009), sostienen que los acuerdos comerciales y fiscales están vinculados directamente con la política monetaria. Por su parte, Sotomayor (2022), plantea la economía de alternativas como una herramienta que permite al contribuyente seleccionar el régimen impositivo que le convenga, considerando tanto las normas internas como los convenios bilaterales y multilaterales vigentes, siempre en el marco del cumplimiento legal. De esta manera, los contribuyentes analizan las tasas más favorables y los beneficios derivados de los acuerdos fiscales por los países, con el propósito de decidir en qué país resulta más ventajoso realizar sus inversiones.

1.3. Objetivos de la investigación

El objetivo general del presente estudio fue:

Determinar la correlación entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023

En consonancia con esta finalidad, se definieron los siguientes objetivos específicos:

- Determinar la relación entre las medidas unilaterales y la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.
- Determinar la asociación entre las medidas bilaterales y la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.
- Determinar la relación entre las medidas multilaterales y la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

1.4. Hipótesis

La hipótesis general planteada en la investigación sostiene que:

Los convenios de doble imposición se correlacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Asimismo, las hipótesis específicas planteadas son:

- Las medidas unilaterales se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.
- Las medidas bilaterales se asociación con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.
- Las medidas multilaterales se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Capítulo II

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Estudios previos

En el ámbito internacional, Sora y Bohorquez (2021) Colombia, investigación científica, cuyo propósito, fue analizar la relación entre los acuerdos de doble tributación en materia de impuestos directos y la participación de empresas extranjeras en el país. Su metodología es cuantitativo, correlacional, regresión lineal múltiple. La muestra incluyó a 9 países de ellos con los que Colombia mantienen convenios firmados. Los resultados evidenciaron que el 78% de los Estados desarrollados son quienes obtienen mayores beneficios de estos acuerdos, mientras que el 22% correspondiente a países aún en desarrollo hace un uso limitado de tales ventajas. Asimismo, se observó que las empresas provenientes de naciones sin convenio vigente aprontan tasas impositivas más elevadas. Los autores concluyeron que la doble imposición constituye un incentivo para la inversión extranjera, al mismo tiempo que promueven la innovación, incrementan la actividad económica y fomentan trabajo mediante la aplicación de regímenes fiscales específicos.

Para Alvear (2021) Ecuador, tesis maestría, tuvo como propósito verificar los tratados de doble tributación en el ámbito de los negocios internacionales de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones(CAN) en los años 2015-2017. La metodología fue cuantitativa, descriptiva y explicativa, con un diseño no experimental. En total participaron 7,296 empresas y tuvieron como muestra 240 compañías pertenecientes a la CAN. Los resultados evidenciaron que el 93.30% de las empresas y personas naturales estudiadas indicaron que aprovechan los beneficios fiscales derivados del convenio. Asimismo, se concluye que dichos tratados contribuyen a reducir la doble fiscalidad tanto para empresas como personas naturales, estableciendo que la renta solo sea gravada en un solo país, efectivamente se genera por el ejercicio de actividades profesionales.

Para Nieto (2022) Colombia, tesis maestría, su propósito fue analizar los procedimientos y su vinculación con diversas actividades empresariales relacionadas

con la planificación fiscal, con el propósito de optimizar la gestión tributaria. Se realizó con la metodología bajo el enfoque cuantitativo, no experimental, transeccional, descriptivo. La población estuvo conformada por 492 profesionales, de los cuales se tomó como muestra 100 expertos en tributación. Los Resultados mostraron que el 78% de las compañías analizadas no llevan a cabo una correcta planificación fiscal respecto de sus operaciones internacionales. En conclusión el autor señala que implementar una adecuada gestión de planificación tributaria contribuye a que los responsables de las organizaciones adopten decisiones más acertadas, llegando así a reducir los riesgos de tener infracciones y sanciones fiscales.

Ruiz et al. (2023) Ecuador, investigación científica, cuyo propósito fue analizar la planificación tributaria como una herramienta destinada a maximizar las ganancias económicas y favorecer el desarrollo comunitario. La Metodología empleada fue de tipo no experimental, inductivo como deductivo, mixto. La Población y muestra se conformaron por la normativa interna y los convenios de doble imposición. Entre los resultados, se evidenció que la recaudación fiscal se redujo en un 17.72% en el periodo 2020-2021, debido a los beneficios e incentivos otorgados en los acuerdos bilaterales y multilaterales. Los autores concluyeron que la planificación tributaria constituye una estrategia sustentada en el uso de las normativas fiscales vigentes, la cual contribuye al financiamiento del presupuesto público y a su aplicación en el desarrollo social, diferenciándose claramente de prácticas como la evasión y la elusión.

En lo nacional, Huamán (2020) tesis, planteó como objetivo, diseñar estrategias para la elaboración de una planificación tributaria que ayude a los directivos empresariales a optimizar la liquidez monetaria. La investigación se desarrolló con un enfoque cuantitativo experimental, transversal. La Población y muestra estuvieron conformadas por dos áreas de una cooperativa: gerencia y contabilidad. Como técnicas de recolección de datos se emplearon cuestionarios y entrevistas. Los resultados evidenciaron que las empresas requieren un análisis permanente de su situación económica y financiera para que se puedan proyectar adecuadamente y contar con herramientas sólidas que les permitan evaluar su liquidez. Se infiere, además que la

implementación de una planificación tributaria basada en políticas, objetivos y estrategias contribuye significativamente a la mejora de la liquidez de las organizaciones, facilitando la elaboración de otras planificaciones orientadas para el cumplimiento de las metas.

Según, Coaila (2022) en su tesis, tuvo por objetivo, Determinar la influencia del planteamiento tributario en las contingencias fiscales dentro del contexto de las medianas empresas. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, transversal, causal. La Población y muestra estuvo conformada por 35 contadores a quienes se aplicó una encuesta mediante un cuestionario integrado por 22 preguntas. Teniendo resultados que la planificación tributaria permite reducir los riesgos futuros en materia fiscal. Asimismo, se concluyó que el planeamiento tributario también ejerce una alta influencia en la disminución de los problemas fiscales en las medianas empresas, lo cual quedó demostrado en un 42.80% con un valor $p: 0.000$. No obstante, también se identificó que en muchas organizaciones no se aplica correctamente la planificación tributaria debido a la escasez de especialistas, la falta de controles adecuados y los retrasos existentes en los pagos, lo que origina infracciones y sanciones tributarias.

Para, Quispe (2022) tesis maestría, cuyo propósito fue determinar el impacto de las disposiciones contenidas en la legislación interna y en los convenios suscritos para evitar la doble imposición en el Perú. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, cualitativo, exploratorio y no experimental. Población y muestra 5 estuvo conformada por expertos especialistas en CDI, seleccionados de manera no probabilística. Los resultados revelaron que el 80% de los encuestados considera que los convenios por sí solos no son suficientes para definir los criterios que se toman de imposición tributaria, ya que se requiere complementar con otras normativas. Asimismo, se concluyó que la aplicación exclusiva de las normas internas genera una sobrecarga fiscal en los contribuyentes, por otro lado, los convenios presentan dificultades en su interpretación, tanto en el ámbito bilateral como unilateral.

2.2. Bases teóricas

En lo filosófico desde la perspectiva ontológica, los convenios de doble imposición existen como una respuesta necesaria a una realidad material, la superposición de soberanías fiscales, la existencia de múltiples Estados, cada uno con el poder de gravar la renta generada dentro de su jurisdicción o por sus residentes, crea un fenómeno de doble tributación. La naturaleza del CDI es un acuerdo intergubernamental que no crea una nueva ley, sino que modula la aplicación de las leyes tributarias ya existentes en cada país signatario. Su ser es, por tanto, el de una norma de coordinación, no de creación. Su objetivo ontológico es resolver un conflicto de jurisdicciones, otorgando certeza jurídica y promoviendo el comercio e inversión transfronterizos. La ontología se ocupa del estudio del ser, la existencia y la realidad (Quine, 1948).

La epistemología de los CDI se basa en la búsqueda de conocimiento compartido y unificado entre estados soberanos de la fiscalidad internacional, en ese sentido, obliga a los países a construir marco de conocimiento común para resolverla. Los modelos de convenio, son la principal fuente de este conocimiento, actuando como un paradigma que estandariza las reglas y los términos. La epistemología, se enfoca en la reflexión sobre qué es el conocimiento, cómo lo obtenemos y cómo podemos validarlo, centrándose a menudo en el conocimiento científico (Sánchez, et al.; 2017)

El panorama axiológico del CDI aporta el valor de la seguridad jurídica, provee a los inversores y empresas un marco de reglas claras y predecibles, eliminando la incertidumbre sobre qué país tiene el derecho de gravar y a qué tasa. Esta certeza es fundamental para la toma de decisiones de inversión y para la promoción del comercio internacional, representan un reconocimiento mutuo de las soberanías fiscales y un acuerdo para coordinar políticas tributarias en beneficio de la economía global. se dedica al estudio de los valores. Su objeto de investigación no son los hechos o los objetos en sí mismos, sino su valía o su cualidad de ser valiosos. La axiología se pregunta por la naturaleza de los valores, su origen, su jerarquía, su objetividad o subjetividad, y su rol en la vida humana y social (Hernández, 2023).

La metodología de los CDI se basa en la adopción de modelos estandarizados y en la interpretación sistemática de sus cláusulas para resolver conflictos de jurisdicción. La interpretación de los CDI se rige por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, esto implica una interpretación de buena fe, contextual y orientada a los fines del tratado, además, los Comentarios al Modelo de la OCDE y ONU son herramientas metodológicas claves que provee una guía para la interpretación de cada artículo. La metodología es el análisis de los métodos mismos. Examina los principios filosóficos que subyacen a la elección de ciertos métodos sobre otros, la lógica que los sustenta y cómo se aplican de manera coherente para resolver un problema o probar una hipótesis (Creswell y Creswell, 2023)

El modelo de convenio fiscal de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el cual establece, que los impuestos se mantengan en una proporción significativa en el país donde se ha generado la renta, eso quiere decir, en el Estado de la fuente (Naciones Unidas, 2012). En ese marco, el Perú aplica este tipo de convenio a través de la Decisión 578 denominado Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal, de la CAN,. Una de las particularidades de este modelo es que no contempla la negociación de porcentajes ni tasas de retención sobre la renta imponible, sino que grava la totalidad de la renta o patrimonio directamente en el país donde esta se origina.

De lo señalado anteriormente, se concluye que las inversiones efectuadas por personas naturales y empresas peruanas en Bolivia, Colombia y Ecuador, países donde efectivamente se genera la renta, están sujetas únicamente a la retención de impuestos en dichos Estados, conforme a sus propias normas fiscales internas. Posteriormente, la renta que retorna al Perú ingresa como exenta de cualquier gravamen adicional. Esto pone en evidencia que el Estado peruano no percibe ingresos tributarios por concepto de rentas de fuente extranjera, lo cual repercute de manera negativa en su liquidez fiscal y limita la capacidad de fomentar mayores niveles de inversión en la economía nacional.

Por otro lado, el modelo de la OCDE, establece que la mayor carga tributaria recae en el estado de residencia, es decir, que el país donde se encuentran domiciliados los inversionistas, ya sean personas naturales o empresarios que realizan actividades en el extranjero (Naciones Unidas, 2012), en este sentido, el Perú ha suscrito convenios basados en dicho modelo con diversos países, tal como se detalla en la siguiente tabla1.

A diferencia del modelo ONU, se caracteriza por negociar y fijar tasas específicas de retención sobre la renta generada, lo que refleja en la tabla posterior, considerando factores como la condición de domicilio o residencia. De esta manera, se facilita que la tributación se lleve a cabo principalmente en el país de residencia del inversionista.

Tabla 1

Convenios de Doble Imposición vigentes de Perú – Modelo OCDE

Nº	Convenio de Doble Imposición	Aprobación		Ratificación		Aplicable desde
		Resolución	Fecha	Resolución	Fecha	
1	Chile	Resolución Legislativa N°27905.	11.12.2002	Decreto Supremo N°005 – 2003 – RE.	16.01.2003	01.01.2004
2	Canadá	Resolución Legislativa N°27904.	11.02.2002	Decreto Supremo N°022 – 2003 – RE.	05.02.2003	01.01.2004
3	Brasil	Resolución Legislativa N°29233.	21.05.2008	Decreto Supremo N° 019 – 2008 – RE.	06.06.2008	01.01.2010
4	Corea	Resolución Legislativa N°30140.	26.12.2013	Decreto Supremo N° 004 – 2014 – RE.	26.02.2014	01.01.2015

5	México	Resolución Legislativa N°30144.	27.12.2013	Decreto Supremo N° 003 – 2014 – RE.	16.01.2014	01.01.2015
6	Suiza	Resolución Legislativa N°30143.	27.12.2013	Decreto Supremo N°008 – 2014 – RE.	28.02.2014	01.01.2015
7	Portugal	Resolución Legislativa N°30141.	26.12.2013	Decreto Supremo N° 009 – 2014 – RE.	05.03.2014	01.01.2015
8	Japón	Resolución Legislativa N°31098.	29.12.2020	Decreto Supremo N°060 – 2020 – RE.	29.01.2021	01.01.2022

Nota: SUNAT, Instrumentos internacionales para evitar la doble imposición

Tabla 2

Tasa Comparativas de CDI aplicables en Perú - Modelo OCDE

N°	Convenio de Doble Imposición	Tasas Máximas de Retención				
		Dividendos	Intereses	Regalías	Asistencia Técnica	Servicios Digitales
1	Chile	10% y 15%	10%	15%	-	-
2	Canadá	10% y 15%	10%	15%	-	-
3	Brasil	10% y 15%	10%	15%	15%	15%
4	Corea	10%	10%	15%	15%	-
5	México	10% y 15%	10%	15%	-	-
6	Suiza	10% y 15%	10% y 15%	15%	10%	10%
7	Portugal	10% y 15%	10 % y 15 %	15%	10%	-
8	Japón	10%	10%	15%	10%	10%

Nota: SUNAT, instrumentos internacionales para evitar la doble imposición

Se define los Convenios de Doble Imposición (CDI), como acuerdos bilaterales en materia fiscal que tienen como propósito evitar que una misma renta o el mismo patrimonio sea gravado dos veces, producto de las relaciones financieras y económicas entre empresas de distintos países. OCDE (2017). Además, estos convenios facilitan el intercambio de información tributaria entre las administraciones fiscales de los países firmantes para Salazar (2021) los CDI constituyen una herramienta clave para los países, pues permiten reducir o neutralizar la doble carga impositiva que enfrentan las empresas al generar ingresos derivados de operaciones de bienes y servicios en territorios distintos.

De acuerdo con el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias - CIAT (2017) los CDI son convenios suscritos entre dos países que permiten el intercambio recíproco de información tributaria. Además, establecen condiciones y medidas que están orientadas y diseñadas para evitar la erosión de las bases imponibles, regular beneficios fiscales y minimizar la doble carga impositiva. En esa misma línea el Ministerio de Hacienda y Función Pública – España (2016) sostiene que los CDI son instrumentos de gestión fundamentales, ya que fomentan la inversión tanto interna como externa, garantiza seguridad jurídica a los contribuyentes y reducen la carga tributaria de los inversionistas al impedir la doble tributación.

Para la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (2019) los CDI, los convenios de doble imposición (CDI) son acuerdos entre dos estados que buscan regular y evitar la doble aplicación del impuesto sobre la renta, así como también detectan y previenen casos conocidos como evasión y elusión en el ámbito internacional , en este marco, los países firmantes renuncian a gravar determinados ingresos y establecen que la tributación se realice únicamente en solo uno de los países, en su defecto , bajo el esquema de fiscalidad compartida. De manera complementaria, Fabián (2023) señala que los CDI son acuerdos internacionales que tienen como propósito la eliminación del doble pago de impuestos, situación que ocurre cuando el contribuyente es gravado dos veces por los mismos ingresos o patrimonio constituyendo así una de las principales figuras del derecho internacional tributario.

Los CDI, son tratados firmados entre dos países con el propósito de impedir que una misma renta sea gravada dos veces, es decir, que las empresas tengan que calcular, declarar y pagar impuestos duplicados en ambas naciones donde generan ingresos, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2020).

En lo que respecta a las dimensiones de los CDI, se encuentra en primer lugar las medidas unilaterales, entendidas como el conjunto de disposiciones establecidas en las normas o leyes internas de cada país, buscando regular el pago doble de impuestos transnacionales aplicables a los contribuyentes residentes, en aquellos casos donde las operaciones comerciales están amparadas por un CDI (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo PromPerú, 2019), de manera complementaria, para Gámez y Romero (2017) señalan que las medidas corresponden a las reglas tributarias internas derivadas de la potestad fiscal en cada estado, las cuales facultan a imponer o afectar la tributación en ausencia de un acuerdo o bien bilateral o multilateral.

Las medidas Bilaterales, se concretan en acuerdos o convenios de doble imposición CDI, celebrados entre dos naciones, estos instrumentos establecen reglas precisas sobre la aplicación o inafectación de tributos respecto a las rentas producidas en un país distinto al de residencia del contribuyente, con el propósito de suprimir o reducir la doble tributación (Checa, 2019), asimismo, Gámez y Romero (2017) sostiene que dichos convenios constituyen herramientas jurídicas mediante las cuales los estados buscan disminuir carga fiscal de las empresas en operaciones internacionales, tomando como referencia los modelos presentados (OCDE Y ONU) cuya validez y obligatoriedad se formalizan a partir de su suscripción y ratificación.

La tercera dimensión en estudio corresponde a las medidas Multilaterales, entendidas como alianzas suscritas para varias naciones que regulan la imposición tributaria sobre las rentas conseguidas por contribuyente de los países firmantes, siendo su principal finalidad finiquitar la doble imposición que pudiera originarse en dos o más estados (Checa, 2019). Asimismo, Gámez y Romero (2017). Manifiestan que los instrumentos internacionales, celebrados por más de dos países buscan mitigar la doble

tributación y establecer que las rentas sean gravadas únicamente en un estado, garantizando así una mayor seguridad jurídica y promoviendo la inversión transnacional.

La planificación tributaria, desde la óptica ontológica, se concibe como una actividad intrínsecamente ligada a la libertad económica y la racionalidad empresarial. La naturaleza de la planificación tributaria existe como economía de opción, un derecho del contribuyente a elegir la forma jurídica menos gravosa para realizar sus actividades económicas. Su ser reside en la interpretación y aprovechamiento de las oportunidades, lagunas o beneficios fiscales que el ordenamiento jurídico ofrece de manera lícita. La ontología se ocupa del estudio del ser, la existencia y la realidad (Quine, 1948).

La epistemología de la planificación tributaria se centra en la forma en que el contribuyente adquiere y utiliza el conocimiento para optimizar su carga fiscal, busca la interpretación más favorable de las normas existentes. El planificador tributario obtiene conocimiento de las leyes fiscales de los países involucrados, la jurisprudencia de manera crucial de los propios CDI. La epistemología, se enfoca en la reflexión sobre qué es el conocimiento, cómo lo obtenemos y cómo podemos validarlo, centrándose a menudo en el conocimiento científico (Sánchez, et al.; 2017).

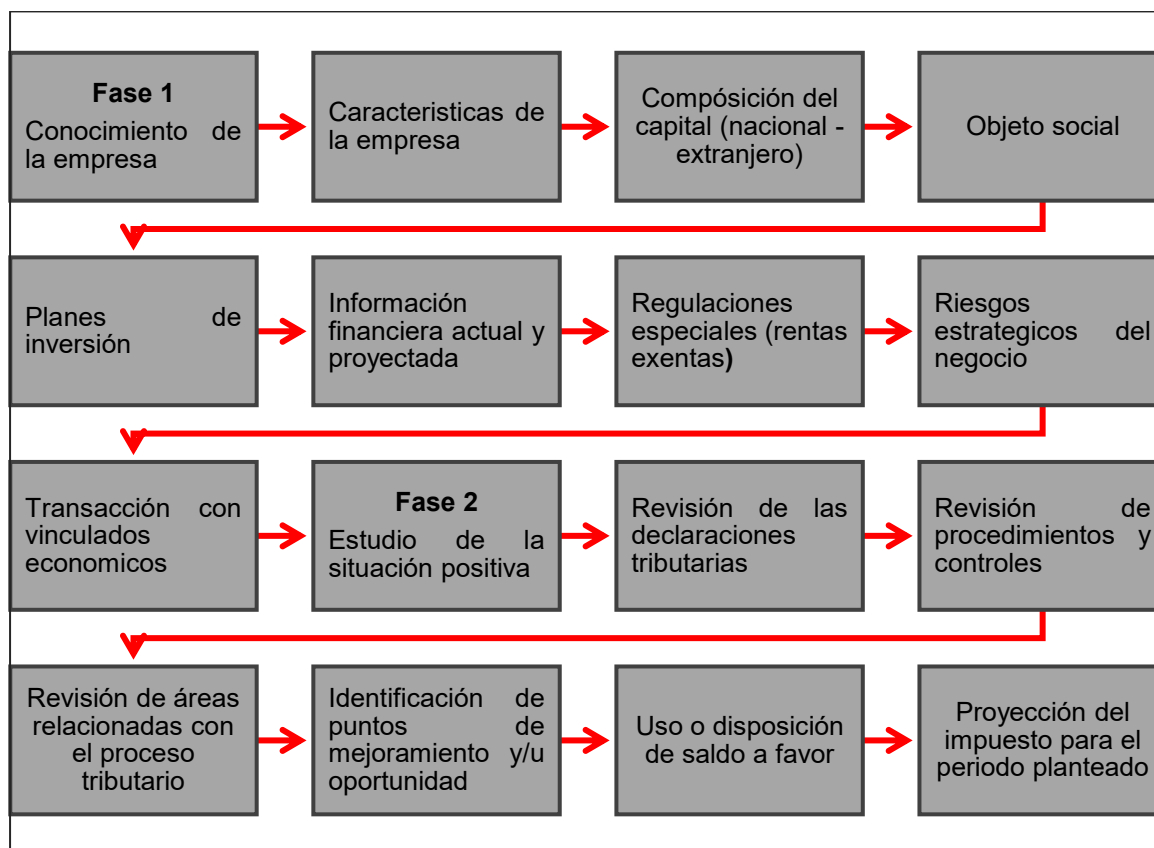
El valor axiológico de planificación fiscal es la libertad económica del contribuyente, se basa en la idea de que el individuo o empresa tiene el derecho legítimo de organizar sus asuntos financieros de la manera más ventajosa posible, siempre y cuando se mantenga dentro de los límites de la ley. Es reflejo del principio de economía de opción. La axiología se pregunta por la naturaleza de los valores, su origen, su jerarquía, su objetividad o subjetividad, y su rol en la vida humana y social (Hernández, 2023).

La metodología de la planificación tributaria es un enfoque estratégico y analítico que busca la optimización fiscal dentro del marco legal, consiste en análisis exhaustivo de las leyes fiscales de las jurisdicciones relevantes y de los CDI aplicables. Esto incluye la identificación de diferencias en las tasas impositivas, las definiciones de

ingresos imponibles y las normativas específicas, se analizan las rutas por las que se mueven el capital, los servicios y los activos para identificar puntos de optimización fiscal. La metodología es el análisis de los métodos mismos. Examina los principios filosóficos que subyacen a la elección de ciertos métodos sobre otros, la lógica que los sustenta y cómo se aplican de manera coherente para resolver un problema o probar una hipótesis (Creswell y Creswell, 2023).

Teoría de los Costos de Transacción de Oliver Williamson (1985). Según la teoría, los costos de transacción incluyen los honorarios de los asesores fiscales, los costos de cumplimiento, costos de oportunidad como costos de litigio en caso de auditoría. La estrategia de planificación tributaria no solo debe considerar la reducción del impuesto, sino también todos los costos asociados con la implementación y el mantenimiento de dicha estrategia. En ese sentido, la mencionada teoría es un marco económico que explica por qué las empresas existen y cómo estructuran las actividades económicas, esto es, determinan sus costos por cada área y servicios.

Teoría del mercado eficiente de Eugene Fama (1970). Interpretando la teoría, la planificación tributaria es relevante porque la ineficiencia de los mercados, la asimetría de la información y los costos de transacción pueden generar oportunidades para optimizar la carga fiscal. Teoría que afirma que los precios de los activos financieros, como las acciones, reflejan toda la información disponible y que es imposible que un inversor obtenga consistentemente rendimientos superiores a la media del mercado, ya que cualquier información relevante, pública o privada, ya está incorporada en el precio del activo.

Figura 1*Etapas de la planificación tributaria*

Fuente: Adaptado de Mera (2012, en Garizabal y otros, 2020)

La planificación tributaria, para la Escuela de Administración Finanzas e Instituto Tecnológica, EAFIT (2014), define como acervo de técnicas como estrategias implantadas por los contribuyentes con el propósito de desarrollar actividades comerciales con menor tasa fiscal, reduciendo tributos, minimizando contingencias, perfeccionando recursos financieros y aprovechando pagos diferidos. De manera complementaria, Villasmil (2016). Se constituye un proceso de pronóstico de operaciones futuras, ajustadas a la normativa fiscal vigente, lo cual permite anticipar y evaluar los posibles efectos tributarios a través de realizar un análisis financiero.

Villanueva (2013). Define el planteamiento tributario como el conjunto de opciones o alternativas legales que el contribuyente o su representante pueden

emplear en determinados ejercicios fiscales para liquidar y pagar sus obligaciones tributarias de acuerdo con las normativas vigentes. Del mismo modo, Alva (2013). Señala que debe entenderse como una herramienta de gestión utilizada por los responsables vinculados a la administración de tributos, con el propósito de analizar y seleccionar las rutas más apropiadas para cumplir con el estado para disminuir las contingencias futuras existentes que afectan la liquidez de la compañía.

La planificación tributaria, se entiende como el conjunto de acciones realizadas por el contribuyente en cumplimiento de la normativa fiscal vigente, totalmente legales, cuyo objetivo es reducir riesgo de sanciones e infracciones. Al mismo tiempo que se optimiza la liquidez de las empresas. Para ello, se emplean métodos y mecanismos que permiten seleccionar alternativas contempladas dentro de la propia legislación. En este sentido, Según Ramírez, et al. (2020), señalan que constituyen una herramienta clave para organizar y controlar la correcta aplicación de las disposiciones tributarias, evitando interpretaciones erróneas que puedan ser objetadas en un proceso de fiscalización por parte de la administración tributaria.

La dimensión interdisciplinaria, se entiende como conjunto de razonamientos integrados provenientes de diversas disciplinas relacionadas con la gestión fiscal, tales como los costos, el derecho civil, el código de comercio, la tributación municipal, las normas contables. Para Ramírez, et al. (2020). No basta con el dominio del derecho tributario para conseguir una planificación tributaria, sino que resulta indispensable contar con conocimientos y destrezas en otras áreas de las ciencias empresariales que se complementen.

La denominada estratégica es la segunda dimensión, concibe a la planificación tributaria como una gestión orientada a la anticipación y correcta aplicación de las normas fiscales, lo que permite a los directivos de las empresas a disminuir multas e infracciones. Contribuyendo de este modo mejorar las finanzas de las compañía, en este sentido, Ramírez, et al. (2020)sostiene que la planificación tributaria es estratégica

porque busca obtener objetivos esenciales, los cuales se orientan principalmente a la optimización de la rentabilidad financiera y fiscal.

La tercera dimensión la Conductas lícitas, considera a la planificación tributaria como aquellas actuaciones legales del deudor tributario que se encuentran ajustadas con las leyes, directivas, reglamentos, resoluciones, así también como los informes emitidos por la SUNAT. Su finalidad es cumplir de manera eficiente con las obligaciones tributarias frente al estado. En este sentido, Ramírez, et al. (2020) "las actuaciones lícitas del contribuyente pueden calificarse como planificación tributaria por lo que deben confundirse con prácticas de elusión o evasión fiscal.

Empresas plantas envasadoras de gas licuado de petróleo

Son empresas privadas con actividad principal que consiste en el envasado y comercialización de GLP, destinado al uso industrial en tanques estacionarios, al sector automotriz, al consumo doméstico a través de cilindros de acuerdo con los registros del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergmin), actualmente existen 119 empresas autorizadas a nivel nacional. Estas se clasifican en grandes y medianas según sus ingresos, y además realizan operaciones comerciales con diversos países que mantienen Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) con el Perú

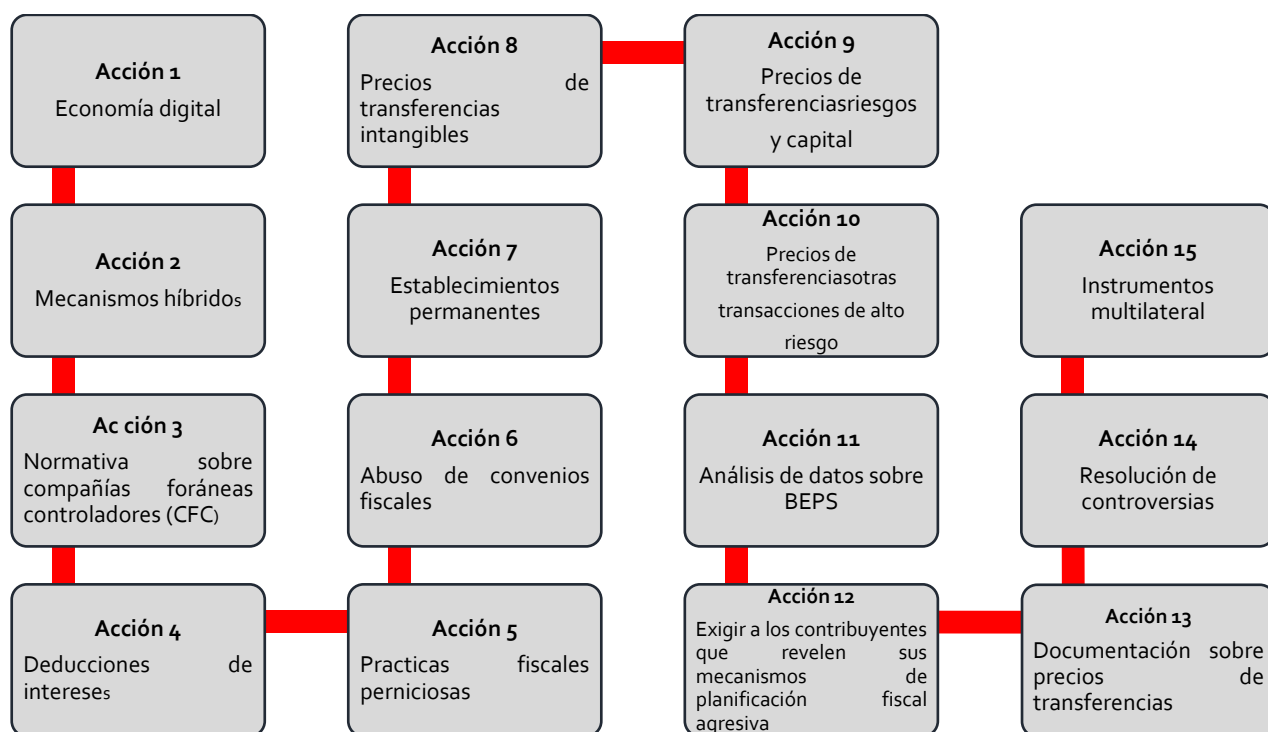
La evasión fiscal se entiende como una práctica ilícita que transgrede las normas tributarias y que se manifiesta en el ocultamiento de ingresos provenientes de actividades económicas o financieras. Para llevarla a cabo, los contribuyentes recurren a comprobantes, documentos o declaraciones falsas (Taípe, 2019). Según lo expuesto, este acto implica una planificación previa en la que se adoptan conductas dolosas con el propósito de reducir la carga tributaria. Entre las estrategias más frecuentes se encuentran la omisión de bienes, la declaración de remuneraciones menores a las reales, la sobrevaloración de propiedades, así como la proyección de ingresos y gastos sin el debido sustento documental.

Elusión impositiva, se define como los procedimientos que se realizan mediante el cual los contribuyentes buscan reducir su carga tributaria sin transgredir

directamente las normas fiscales. Para lograr, se aprovechan vacíos o los beneficios contemplados en la legislación con el propósito de generar hechos impositivos que permitan disminuir o incluso eliminar obligaciones tributarias. (Taipei, 2019). De acuerdo con lo señalado, quienes recurren a la práctica suelen proyectar gastos o ingresos a través de contratos amparados en la propia normativa, aunque en realidad no existen operaciones efectivas. En ese sentido, la elusión constituye una forma de “legalizar” determinadas actividades empresariales, dado que se ajusta formalmente a la ley, aunque su intención sea evitar el pago de tributos.

El Plan BEPS se presenta como un conjunto de medidas orientadas a reducir o eliminar las prácticas de elusión y evasión tributaria que llevan a cabo algunos contribuyentes mediante estrategias de planificación fiscal. Dichas prácticas se basan en aprovechar los vacíos, discrepancias o incoherencias entre las normativas nacionales o los acuerdos internacionales. En este marco, ciertos contribuyentes generan operaciones artificiosas con el objetivo de trasladar beneficios para territorios con baja o nula imposición. Donde la actividad económica real es mínima. La relevancia del proyecto BEPS es mayor en los países en vías de desarrollo, pues busca garantizar que una mayor proporción de los ingresos fiscales permanezca en estas economías, especialmente en lo relacionado con las utilidades de las grandes transnacionales.

Figura 2

Acciones de Plan BEPS

Fuente: informes@acpa.mx

Las quince medidas funcionan como herramientas que permiten ordenar y coordinar el poder tributario tanto a nivel interno como internacional de los Estados miembros de la OCDE y del G-20. Esto se debe a las operaciones comerciales que realizan, con la finalidad de asegurar que los beneficios generados se distribuyan de manera adecuada (Ministerio de Relaciones Exteriores - Chile, 2015).

2.3. Definición de términos

- **Economía digital.** Es un sistema económico fundamentado en medios digitales de información y comunicación y en el intercambio de datos, el sistema económico digital de la información y el conocimiento (Brun, 2022).
- **Establecimientos permanentes.** Se refieren a un espacio estable comercial a través del cual una empresa no residente realiza total o parcialmente su tarea. La existencia de un establecimiento permanente en un país extranjero permite

a ese país gravar las utilidades de la empresa no residente que son atribuibles a dicho lugar (OCDE, 2017).

- **Liquidez.** Es la cualidad de un activo para ser convertido en efectivo con rapidez y sin pérdida significativa de su valor. En el ámbito de la gestión financiera y económica, este concepto es fundamental para entender la salud financiera de una empresa, una persona o un mercado (Mishkin, 2015).
- **Prácticas perniciosas.** Consiste en desviar la tributación de beneficios hacia la jurisdicción que ofrece las ventajas, sin que exista una actividad económica real o sustancial que justifique dicha tributación (OCDE, 2015).
- **Precios de transferencia.** Es el valor que una empresa establece para los bienes, servicios o activos intangibles que transfiere a otra empresa que forma parte de su mismo grupo multinacional (OCDE, 2022).
- **Rentabilidad fiscal.** Los impuestos con tasa nominal más baja son más atractivos, cuando el tratamiento fiscal es favorable, ya sea a través de exenciones, deducciones o una tasa impositiva menor (Guillermo, 1998)
- **Riesgos estratégicos.** Son eventos o incertidumbres que pueden afectar de manera significativa la capacidad de una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos y, en última instancia, para crear y preservar valor a largo plazo.

Capítulo III

METODOLOGÍA

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

La presente investigación se enmarca dentro del tipo básica o pura. Según Baena (2014), este tipo de estudio se oriente al análisis de las dificultades, con el propósito de ampliar el conocimiento, sin perseguir necesariamente una aplicación inmediata. En este caso, la investigación busca profundizar en el entendimiento de los convenios de doble imposición y su relación con la planificación tributaria, generando nuevos aportes teóricos en torno a las variables estudiadas previamente.

Adopta un enfoque cuantitativo, ya que busca estimar la frecuencia y magnitud de los fenómenos analizados, además contrasta la hipótesis planteada. Para Hernández y Mendoza. (2018), este enfoque se caracteriza por la recolección de dato numéricos y análisis estadístico, lo cual hace posible identificar patrones de comportamiento y validar teorías. En el marco del sector en estudio, el enfoque cuantitativo permitirá medir de manera objetiva como la aplicación de los convenios de doble imposición influye en la planificación tributaria, especialmente de lo relacionado con la reducción de contingencias fiscales, el cumplimiento oportuno de obligaciones y la optimización de la liquidez empresarial.

La investigación es correlacional ya que busca identificar y medir el grado de relación que existe entre los convenios fiscales y la planificación tributaria. En este enfoque, la magnitud de dicha relación se determina a través de un coeficiente de correlación, lo que permite analizar de manera cuantitativa los efectos entre ambas variables (Valderrama & Jaimes, 2019). Este diseño resulta especialmente útil, porque posibilita evidenciar cómo la aplicación de los acuerdos de doble imposición puede incidir en la gestión tributaria, ya sea reduciendo riesgos de contingencias fiscales optimizando la carga impositiva y fortaleciendo la capacidad de las empresas para competir en el mercado internacional.

3.2 Método de investigación

Método inductivo, se analiza situaciones concretas de transacciones o inversiones transfronterizas, se identifican reglas y principios que se aplican de manera recurrente en la interpretación y aplicación de las cláusulas de los convenios. En contexto planificación se centra en estudio detallado de la normativa interna y de los convenios de doble imposición para identificar las oportunidades que estos ofrecen, en este sentido, el método inductivo es herramienta analítica que permite a los asesores fiscales y a las empresas anticiparse a los resultados y tomar decisiones informadas. Para Copi y Cohen (2010), el método inductivo es un proceso de razonamiento que parte de la observación de casos particulares y hechos concretos para llegar a conclusiones o principios generales.

Método deductivo, describe el proceso de razonamiento utilizado para interpretar y aplicar las normas tributarias a partir de los principios generales o normas establecidas en los convenios de doble imposición y en la legislación tributaria nacional para aplicarlos en casos particulares. es decir, el razonamiento fluye de lo general a lo específico. Así el Artículo 7 del Modelo de Convenio de la OCDE establece que los beneficios de una empresa solo serán gravables en el Estado de residencia, a menos que la empresa tenga un establecimiento permanente en el otro Estado, permitiendo en la planificación tributaria, que las empresas y los asesores fiscales anticipar con certeza las implicaciones fiscales de sus decisiones, basándose en la aplicación rigurosa de las normas existentes. Según, Copi y Cohen (2010), consiste en proceso lógico que, partiendo de una o más premisas o principios generales que se consideran verdaderos, llega a una conclusión particular que es necesariamente verdadera si las premisas lo son.

3.3 Diseño de investigación

Es no experimental, ya que no se manipulan las variables de convenios de doble imposición ni de planificación tributaria para obtener los resultados. En este sentido, Hernández y Mendoza (2018), señalan que en un diseño no experimental los hechos se analizan tal como ocurren en su contexto natural, sin realizar alteraciones adicionales.

Asimismo, Hernández et al. (2014), precisan que este tipo de diseño permite identificar y establecer relaciones entre las variables, pudiendo incluso determinar vínculos de causa y efecto. En el marco de esta investigación, el estudio se desarrolla observando como interactúan los convenios de doble imposición y la planificación tributaria en las empresas del sector en estudio, sin intervenir directamente en su aplicación, sino comprendiendo su dinámica real en el ámbito empresarial.

3.4 Población y muestra

Población

Es el conjunto que comparten determinadas características o especificaciones (Hernández y Mendoza, 2018, p. 234). En el presente estudio, la población estuvo integrada por 117 personas que estuvieron relacionadas directamente con la gestión tributaria en las plantas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo en el Perú, Estas cuentan con autorización de OSINERGMIN y se encuentran operativas en sus funciones. Se trata de una población finita, dado que comprenden todas de las plantas envasadoras del sector de Hidrocarburos en el país, con las que se logró establecer interacción para el estudio.

Muestra

Se define como un subconjunto de la población del cual se obtiene la información y que debe reflejar sus características cuando se busca generalizar los resultados (Hernández y Mendoza, 2018, p. 235). En esta investigación, la muestra estuvo conformada por 100 personas vinculadas a la gestión tributaria del sector en estudio.

El tipo de muestreo fue no probabilístico . Según Hernández y Mendoza (2018), ese tipo de selección no depende del azar ni de la probabilidad, sino que se establece en función de criterios relacionados con las características de la investigación y también de los objetivos planteados por el investigador.

El muestreo aplicado fue por conveniencia, debido a la facilidad de establecer contacto con los encuestados a través de medios digitales, además de que forman parte de la asociación de plantas envasadoras. En este sentido, Hernández y Mendoza (2018)

señalan que el muestreo por conveniencia depende de la decisión del investigador, quien selecciona a los participantes en función a su conocimiento de la población y con base en criterios de inclusión previamente definidos.

La unidad de análisis, está conformada por profesionales especializados en materia tributaria que laboran en las empresas del sector en estudio del Perú, quienes poseen el conocimiento y la experiencia necesarios para aportar información relevante respecto al impacto de los convenios de doble imposición y de planificación tributaria. constituida por los profesionales expertos en materia tributaria de las empresas envasadoras de GLP del Perú

3.5 Variables y operacionalización

En el presente estudio, se establecieron dos variables fundamentales:

Variable independiente:

Los convenios establecen qué país tiene el derecho exclusivo o prioritario para gravar un tipo de renta o patrimonio específico. Esto se hace mediante la asignación de categorías de renta a uno u otro Estado, o permitiendo que ambos lo hagan bajo ciertas condiciones. Los CDI son acuerdos internacionales que tienen como propósito la eliminación del doble pago de impuestos, situación que ocurre cuando el contribuyente es gravado dos veces por los mismos ingresos o patrimonio constituyendo así una de las principales figuras del derecho internacional tributario (Fabián,2023).

Variable dependiente:

La planificación tributaria se centra en las acciones y los procesos concretos que se llevan a cabo para lograr un objetivo específico como la optimización de la carga fiscal de un contribuyente dentro de los límites de la ley. El planteamiento tributario es conjunto de alternativas u opciones legales que el contribuyente o su representante pueden emplear en determinados ejercicios fiscales para liquidar y pagar sus obligaciones tributarias de acuerdo con las normativas vigentes (Villanueva,2013).

Tabla 3*Operacionalización de variables*

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Nº DE ITEMS	VALOR FINAL
Convenios de doble imposición	Medidas Unilaterales	Normas Internas	1, 2, 3	Escala ordinal tipo Likert 1=En desacuerdo 2=Desconozco 3=De acuerdo
	Medidas bilaterales	Convenios suscritos	4,5, 6	
	Medidas multilaterales	Países integrantes	7,8, 9	
Planificación tributaria	Interdisciplinaria	Contabilidad	10,11,12	
		Economía		
	Estratégica	Infracciones	13,14,15	
		Multas		
	Conductas lícitas	Elusión	16,17,18	
		Evasión		

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**Técnicas**

De acuerdo con Arias (2012) las técnicas de recolección de datos que constituyen los procedimientos y estrategias utilizados para obtener la información necesaria en torno a las variables de un estudio. En el presente trabajo se empleó la encuesta, que fue aplicada a los integrantes de la muestra, con el propósito de recoger sus opiniones y valoraciones respecto a las variables dimensiones e indicadores definidos. Del mismo modo, se recurrió a la recopilación de información bibliográfica y normativa, proveniente de textos académicos, legislación tributaria y convenios internacionales, con el fin de sustentar teóricamente el análisis. Además, se realizó un análisis documental orientado a valorar la pertinencia y consistencia de los datos obtenidos en relación con los objetivos del estudio. Finalmente, se dejó abierta la posibilidad de incorporar otras técnicas complementarias en el caso de ser necesario, asegurando así la solidez de los resultados alcanzados.

3.7 Técnica del procesamiento y análisis de datos

Procesamiento:

De acuerdo con Arias (2012), el procesamiento de datos constituye la técnica orientada a organizar y analizar la información recopilada, de modo que se convierta en un insumo relevante para la valoración de resultados y la toma de decisiones. En esta misma línea, en la presente investigación se aplicaron las siguientes técnicas: el uso de herramientas computarizadas en Excel, con el propósito de efectuar cálculos estadísticos; es la técnica basado en recolectar datos primordiales de entrada, la utilización del Software SPSS, destinado a digitar, procesar y analizar los datos, así como calcular promedios y establecer patrones vinculados con las variables, dimensiones e indicadores considerados en el estudio

Técnicas de análisis de datos

Siguiendo a, Arias (2012) implica un conjunto de procedimientos mediante los cuales el investigador somete la información, tanto cuantitativa como cualitativa, a un proceso de interpretación y reflexión crítica. En el marco de este estudio, se aplicaron las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental, que permitió revisar, comprender e interpretar diversas normas, textos académicos, revistas, artículos científicos y demás fuentes relacionadas con las variables, dimensiones e indicadores de la investigación; la indagación que es empleada para obtener información tanto cualitativa como cuantitativa de manera confiable sobre los aspectos analizado y la conciliación de datos, consiste en procesar los datos mediante el cual la información recolectada fue contrastada con diversas fuentes, a fin de verificar su validez y garantizar la coherencia de los resultados en torno a los convenios de doble imposición y la planificación tributaria

De acuerdo con De la Lama et al. (2021), los instrumentos de investigación constituyen los recursos de los que dispone el investigador para estudiar un problema o fenómeno y a través de ellos obtener la información necesaria que la permita describir, analizar y dar respuesta a los objetivos planteados.

Capítulo IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

En este episodio, se presenta el análisis exhaustivo de resultados alcanzados a lo largo de la investigación. En una primera etapa, se muestran los hallazgos descriptivos, los cuales facilitan la comprensión de los niveles alcanzados por las variables y sus respectivas dimensiones, ofreciendo así una visión general y detallada del comportamiento de los datos recopilados.

De manera posterior, se presentarán los resultados inferenciales alcanzados mediante la implementación de pruebas estadísticas pertinentes, cuyo propósito fue contrastar tanto la hipótesis general como las hipótesis específicas planteadas en la investigación. Cada análisis se acompaña de su respectiva interpretación, lo cual facilitará identificar la existencia, el sentido de la grado de la relación entre las variables, aportando así el sustento necesario para la conclusión final de la investigación

Descripción de variables

Tabla 4

Análisis de Convenios de Doble Imposición

Convenios de Doble Imposición	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Conocimiento Bajo	5	5,00%	5,00%
Conocimiento Medio	12	12,00%	17,00%
Conocimiento Alto	83	83,00%	100,00%
Total	100	100,00%	

El 68% de encuestados manifestó que los profesionales inmersos en la gestión tributaria deben contar con alto conocimiento de los convenios de doble imposición tributaria para efectuar pronósticos tributarios por la operaciones económicas que efectúan las empresas en los países con quienes se firmó dicho acuerdo, por otra parte, el 12% indicó tener conocimiento medio de los convenios de doble fiscalización tributaria para efectuar pronósticos tributarios, sin embargo, el 5% expresó que solo se

requiere tener conocimiento bajo de los convenios de doble fiscalización tributaria para efectuar pronósticos tributarios por ingresos y gastos internacionales.

Tabla 5

Dimensiones de convenios de doble imposición

Convenios de Doble Imposición	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Medidas Unilaterales	20	20,00%	20,00%
Medidas Bilaterales	62	62,00%	82,00%
Medidas Multilaterales	18	18,00%	100,00%
Total	100	100,00%	

El 62% de participantes enunció a las medidas bilaterales o acuerdos tributarios entre dos países como norma primordial para dar cumplimiento a los convenios de doble tributación. El 20% de encuestados pronunció a las medidas unilaterales o normativas tributarias internas de un país a tener en consideración como parte de los convenios de doble tributación. El 18% de preguntados manifestó que las medidas multilaterales o tratados tributarios con más de dos países son parte integrante de los convenios de doble imposición.

Tabla 6

Análisis de Planificación Tributaria

Planificación Tributaria	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Conocimiento Bajo	2	2,00%	2,00%
Conocimiento Medio	10	10,00%	12,00%
Conocimiento Alto	88	88,00%	100,00%

Planificación Tributaria	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Total	100	100,00%	

El 88% de sondeados declaró que los encargados de elaborar la planificación tributaria deben tener alto conocimiento de los procesos estratégicos en reducir la carga fiscal de manera legal. El 10% de preguntados reveló que los responsables en pronosticar la fiscalidad deben contar con conocimiento medio sobre los procesos estratégicos en reducir la carga fiscal de manera legal. El 2% de declaró que los gestores de los tributos deben tener solo conocimiento bajo sobre los procesos estratégicos en reducir la carga fiscal de manera legal.

Tabla 7

Dimensiones de Planificación Tributario

Convenios de Doble Imposición	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Interdisciplina	8	8,00%	8,00%
Estrategia	14	14,00%	22,00%
Conductas Licitas	78	78,00%	100,00%
Total	100	100,00%	

El 78% de encuestados manifestaron la conducta lícita como elemento primario que se debe considerar al elaborar la planificación tributaria. El 14% de sondeados indicó utilizar estrategias adecuadas al momento de preparar los pronósticos fiscales. El 8% de preguntados indicaron la interdisciplina o diversas profesiones necesarias para elaborar planificación fiscal.

La estadística inferencial, está basado en el análisis de los siguientes datos estadísticos.

Tabla 8*Fiabilidad del instrumento*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,893	20

Elaborado: SPSS V27

El resultado de 0,893 indica que el instrumento de medición, compuesto por 20 ítems, tiene excelente consistencia interna. Esto significa que las preguntas del cuestionario están altamente correlacionadas entre sí y miden de manera consistente el mismo constructo o concepto. Por lo tanto, genera confianza que el instrumento es fiable para lo que fue diseñado.

Tabla 9*Prueba de Normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Convenios De Doble Imposición	,415	100	,001
Planificación Tributaria	,409	100	,001

Elaborado: SPSS V27

El estudio cuenta con 100 entrevistados, en ese sentido, se aplicó el test de Kolmogorov – Smirnov. Dado que el valor de significancia para ambas variables es inferior a 0,05, se rechaza la hipótesis nula. Esto significa que tanto los datos de convenios de doble Imposición como los de planificación tributaria no siguen una distribución normal. En consecuencia, para el análisis de estas variables, se empleó pruebas estadísticas no paramétricas.

Análisis de hipótesis general:

H₁: Los convenios de doble imposición se correlacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

H₀: Los convenios de doble imposición no se correlacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Tabla 10

Los convenios de doble imposición y la planificación tributaria.

				Convenios de Doble Imposición	Planificación Tributaria
Rho de Spearman	Convenios de Doble Imposición	de	Coeficiente de correlación	1,000	,894**
			Sig. (bilateral)		,001
			N	100	100
	Planificación Tributaria	de	Coeficiente de correlación	,894**	1000
			Sig. (bilateral)	,001	
			N	100	100

Elaborado: SPSS V27

El valor de 0.001 es mucho menor que el nivel de significancia común de 0.05, un p-value tan bajo nos permite rechazar la hipótesis nula y concluir que la correlación entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria es estadísticamente significativa.

El factor de 0,894 o el 89.4% representada en la tabla 10, manifiesta correlación positiva y significativa entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria, esto se debe a que los CDI son una herramienta fundamental para la planificación. Esto es, las empresas multinacionales y los inversores internacionales utilizan estos convenios para estructurar sus operaciones y asegurarse de que sus ingresos no se graven de manera excesiva.

Análisis Hipótesis Específico 1:

H₁: Las medidas unilaterales se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

H₀: Las medidas unilaterales no se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Tabla 11

Las medidas unilaterales y la planificación tributaria.

			Planificación Tributaria	Medidas Unilaterales
Rho de Spearman	Planificación Tributaria	Coeficiente de correlación	1,000	,897**
		Sig. (bilateral)		,001
		N	100	100
	Medidas Unilaterales	Coeficiente de correlación	,897**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	
		N	100	100

Elaborado: SPSS V26

El p-value de 0.001, es mucho menor que el umbral de 0.05, situación que facilitó rechazar la hipótesis nula y concluir que existe relación entre las medidas unilaterales y la planificación tributaria de manera significativa.

El coeficiente de correlación de Spearman de 0.897, indica correlación positiva muy fuerte entre las dos variables. Los datos sugieren que existe una relación muy fuerte y numéricamente significativa entre las medidas unilaterales y la planificación tributaria, basada en 100 observaciones. Es decir, a medida que un país implementa más medidas unilaterales, aumenta la necesidad o la complejidad de la planificación tributaria por parte de empresas.

Análisis Hipótesis Específico 2:

H₁: Las medidas bilaterales se asocian con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023

H₀: Las medidas bilaterales no se asocian con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Tabla 12

Medidas bilaterales y la planificación tributaria.

		Planificación Tributaria	Medidas Bilaterales
Rho de Spearman	Planificación Tributaria	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,882**
		N	100
	Medidas Bilaterales	Coeficiente de correlación	,882**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	100

Elaborado: SPSS V26

El factor de 0.000, menor que el factor de 0.05, permitió rechazar la hipótesis nula y concluir que existe relación entre las medidas bilaterales y la planificación tributaria de manera fuerte y significativa. Esto implica que la existencia y la aplicación de acuerdos entre dos países medidas bilaterales están fuertemente asociadas con el uso y desarrollo de estrategias de planificación tributaria.

El valor del coeficiente de 0.882, valor cercano a 1 indica asociación positiva muy fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que a medida que aumenta las medidas bilaterales también lo hace la planificación tributaria en entorno empresarial.

Análisis Hipótesis Específico 3:

H₁: Las medidas multilaterales se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

H₀: Las medidas multilaterales no se relacionan con la planificación tributaria de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo - Perú 2023.

Tabla 13

Medidas multilaterales y la planificación tributaria.

			Planificación Tributaria	Medidas Multilaterales
Rho de Spearman	Planificación Tributaria	Coeficiente de correlación	1,000	,853**
		Sig. (bilateral)		,002
		N	100	100
	Medidas Multilaterales	Coeficiente de correlación	,853**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	
		N	100	100

Elaborado: SPSS V27

El factor con significancia de 0.002 menor a $p < 0.05$, exige rechazar la hipótesis nula y determinar que existe relación entre las medidas multilaterales y la planificación tributaria de manera fuerte y significativa.

El factor de 0,853 determinada en la tabla 13 manifiesta relación adecuadamente alta entre las variables en estudio, explicando que a medida que los gobernantes emitan medidas bilaterales la planificación tributaria se verá obligado a implementarlo en entorno empresarial.

4.2 Discusión

La variable convenios de doble imposición se sustenta con el modelo OCDE como documento fundamental que sirve de plantilla a los gobernantes de los países que

buscan negociar acuerdos bilaterales para evitar la doble tributación, busca armonizar las legislaciones tributarias y facilitar el comercio y la inversión transfronteriza. El modelo descrito se basa en el principio de la fuente y de la residencia deben compartir la potestad de gravar una renta, pero de forma ordenada.

Por otra parte, el modelo ONU asegura que los países en desarrollo puedan retener una parte justa de los ingresos fiscales generados en sus territorios por la actividad de empresas extranjeras. En ese sentido, el modelo otorga al estado de origen mayor derecho a imponer rentas, como los beneficios empresariales y los intereses, con visión que el país en desarrollo, al proveer la infraestructura y el mercado, tiene derecho a mayor participación en los impuestos generados.

La variable planificación tributaria se fundamenta con la teoría de los Costos de Transacción que facilita evaluar a líderes empresariales, cómo las distintas estrategias fiscales impactan no solo en la carga impositiva, sino también en los costos asociados a la implementación, cumplimiento, gestión y evaluación continua de dichas estrategias, minimizando los costos de producción y de transacción.

Asimismo, la teoría del mercado sostiene que si las empresas anuncian planificación tributaria exitosa reduce impuestos futuros, el mercado reaccionará de inmediato, los inversores confían, el precio de acción aumenta, reduce precio unitario, créditos fiscales o estructuras legales adecuadas, en ese orden de ideas, cualquier beneficio fiscal se traduce rápidamente en un aumento del valor de mercado de la empresa.

Los resultados alcanzados manifiestan asociación alta con Rho de Spearman de 89.4% entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria, siendo los CDI herramientas fundamentales para realizar la planificación fiscal. Asimismo, el valor de 0.001 es mucho menor que el grado de importancia estándar es 0.05, el p-value bajo facilitó descartar la hipótesis nula y determinar que la relación entre las variables estadísticamente es significativa.

Los resultados se asemejan a lo obtenido por Sora y Bohorquez (2021) quienes evidenciaron que el 78% de los Estados desarrollados son quienes obtienen mayores beneficios de estos acuerdos, mientras que el 22% correspondiente a países aún en desarrollo hace un uso limitado de tales ventajas. Asimismo, se observó que las empresas provenientes de naciones sin convenio vigente aprontan tasas impositivas más elevadas en cuanto al comercio internacional de ingresos y gastos.

Los CDI garantizan la minimización o eliminación del doble pago de tributos, cuando las empresas trascienden las fronteras del país en la cual se constituyeron, con la generación de ingresos y gastos con los no domiciliados (Fabián, 2023). Los tratados firmados entre dos países con el propósito de impedir que una misma renta sea gravada dos veces, es decir, que las empresas tengan que calcular, declarar y pagar impuestos duplicados en ambas naciones donde generan ingresos, OCDE, (2020).

La planificación tributaria influye en los resultados como estrategias y métodos empleados por el responsable fiscal con el propósito de desarrollar sus actividades comerciales con menor carga fiscal, reduciendo el impacto de tributos, reduciendo contingencias, optimizando recursos financieros y aprovechando pagos diferidos (Escuela de Administración Finanzas e Instituto Tecnológica[EAFIT],2014). De manera complementaria, Villasmil (2016). Manifiesta como proceso de pronóstico de transacciones aun no realizadas, ajustadas a la normativa fiscal vigente, lo cual permite anticipar y evaluar los posibles efectos tributarios a través de realizar un análisis financiero.

Analizando los resultados, los convenios de doble imposición se imponen como elemento primordial para desarrollar la planificación fiscal, por las operaciones económicas al nivel internacional que efectúen las empresas, el fin es reducir, minimizar y eliminar el doble pago de impuestos tal como lo manifiesta las normativas tributarias internas. Sin embargo, urge la necesidad de saber interpretar, comprender el contenido de los CDI, por otra parte, exige conocer los ingresos y gastos aplicables en dicha grabación, lo que facilita evitar infracciones, sanciones y multas tributarias.

En relación a la hipótesis específica 1, el Rho de Spearman de 0.897, indica correlación positiva fuerte de la dimensión medidas unilaterales y la planificación fiscal. Es decir, a medida que un país implementa más medidas unilaterales, aumenta la necesidad o la complejidad de la planificación tributaria por parte de empresas. Asimismo, el p-value de 0.001, es mucho menor que el umbral de 0.05, situación que facilitó rechazar la hipótesis nula y concluir que existe relación entre las medidas unilaterales y la planificación tributaria de manera significativa.

El hallazgo encontrado es similar al de Alvear (2021), quien evidenció que el 93.30% de las empresas y personas naturales estudiadas indicaron que aprovechan los beneficios fiscales derivados del convenio tributario al contratar servicios de no domiciliados. Los tratados contribuyen a reducir la doble tributación tanto para empresas como personas naturales, estableciendo que la renta solo sea gravada en un solo país, efectivamente se genera por el ejercicio de actividades profesionales o empresariales.

Las medidas unilaterales intervienen en los hallazgos como el conjunto de disposiciones establecidas en las leyes internas de cada país, buscando regular el desembolso repetidos de las cargas fiscales entre países aplicables a los contribuyentes residentes, en aquellos casos donde las operaciones comerciales están amparadas por un CDI (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo PromPerú, 2019), de manera complementaria, para Gámez y Romero (2017) señalan que las medidas corresponden a las reglas tributarias internas derivadas de la potestad fiscal en cada estado, las cuales facultan a imponer o aplicar la tributación en ausencia de un acuerdo o bien bilateral o multilateral. Por otro lado, el planteamiento tributario forma parte como alternativas u opciones legales que el contribuyente o su representante puede emplear en determinados ejercicios fiscales para liquidar y pagar sus obligaciones tributarias de acuerdo con las normativas vigente (Villanueva, 2013).

Las medidas unilaterales o normas internas tributarias toman importancia al momento de elaborar la planificación fiscal, se explica que aquellos ingresos o gastos

que no estén dentro de los convenios se aplica la normativa interna aplicable a los no domiciliados, situación que exige a los gestores tributarios conocer, interpretar y comparar los convenios y las leyes internas de un país.

La hipótesis específica 2, tuvo por coeficiente de Rho de Spearman de 0.882, valor cercano a 1 indica asociación positiva muy fuerte entre ambas variables. Esto sugiere que a medida que aumenta las medidas bilaterales también lo hace la planificación tributaria en entorno empresarial. El factor de 0.000, menor que el factor de 0.05, permitió rechazar la hipótesis nula y concluir que existe relación entre las medidas bilaterales y la planificación tributaria de manera fuerte y significativa. Esto implica que la existencia y la aplicación de acuerdos entre dos países medidas bilaterales están fuertemente asociadas con el uso y desarrollo de estrategias de planificación tributaria.

El resultado antes descrito es similar al de Nieto (2022), quien demostró que el 78% de las compañías analizadas llevan a cambio una correcta planificación fiscal respecto de sus operaciones internacionales. Asimismo, el autor señala que implementar adecuada gestión de planificación tributaria contribuye a que los responsables de las organizaciones adopten decisiones más acertadas, llegando así a reducir los riesgos de tener infracciones y sanciones fiscales.

Las medidas Bilaterales, intervienen como instrumentos que establecen reglas precisas sobre la afectación de tributos respecto a las rentas obtenidas en un país distinto al de residencia del contribuyente, con el propósito de suprimir o reducir la doble tributación (Checa, 2019), asimismo, Gámez y Romero (2017) sostienen que los convenios constituyen herramientas jurídicas mediante las cuales los estados buscan minimizar la carga fiscal de las empresas en operaciones internacionales, tomando como referencia los modelos presentados (OCDE Y ONU) cuya validez y obligatoriedad se formalizan a partir de su suscripción y ratificación. Por un lado, Ramírez, et al. (2020), señalan la planificación tributaria como herramienta clave para organizar y controlar la correcta aplicación de las disposiciones tributarias, evitando interpretaciones erróneas

que puedan ser objetadas en un procedimiento de supervisión realizado por la autoridad fiscal.

Los hallazgos, los planificadores tributarios deben analizar las medidas bilaterales con cada país e identificar las operaciones gravadas y que país debe gravar, conocer las tasas, aplicar las reglas y principios del acuerdo, contrastar con los vacíos con las normas internas, situación que permita planificar de manera adecuada temas tributarios conforme el acuerdo tributario bilateral y leyes fiscales de un país.

Respecto al hipótesis específica 3, los hallazgos manifiestan factor de Rho de Spearman de 0,853 que indica relación adecuadamente alta entre las variables en estudio, explicando que a medida que los gobernantes emitan medidas bilaterales la planificación tributaria se verá obligado a implementarlo en entorno empresarial. El factor con significancia de 0.002 menor a $p < 0.05$, exige rechazar la hipótesis nula y determinar que existe relación entre las medidas multilaterales y la planificación tributaria de manera fuerte y significativa.

Los hallazgos coinciden con lo señalado por Quispe (2022), quien reveló que el 80% de los encuestados consideran que los tratados por sí solos son insuficientes para definir los criterios que se toman de aplicación tributaria, ya que se requiere complementar con otras normativas. Asimismo, manifestó la aplicación exclusiva de las normas internas genera una sobrecarga fiscal en los contribuyentes, por otro lado, los convenios presentan dificultades en su interpretación, tanto en el ámbito bilateral como unilateral.

Las medidas multilaterales, participan en los resultados como alianzas suscritas entre varias naciones que regulan la afectación tributaria de las rentas obtenidas por un contribuyente en los países firmante, siendo su principal finalidad eliminar la doble imposición que pudiera originarse en dos o más estados (Checa, 2019). Asimismo, Gámez y Romero (2017). Expresan que los instrumentos internacionales, celebrados por más de dos países buscan neutralizar la doble tributación y establecer que las rentas

sean gravadas únicamente en un estado, garantizando así una mayor seguridad jurídica y promoviendo la inversión trasnacional.

Los resultados manifiestan el dominio de los acuerdos multilaterales por parte de los administradores en materia fiscal, para pronosticar la tributación de manera correcta concorde a los tratados y normas internas de cada país firmante, asumiendo responsabilidad frente a las entidades tributarias de los estados suscriptores en materia fiscal.

Capítulo V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Respecto al objetivo general, se identificó una correlación del 89.70% entre los convenios de doble imposición y la planificación tributaria de las empresas del sector. Este resultado evidencia que la implementación de una planificación fiscal sustentada en las disposiciones de dichos convenios, incluyendo reglas, afectaciones, beneficios, exoneraciones y principios de no discriminación aplicables a las rentas, contribuye significativamente a optimizar la gestión tributaria internacional. En consecuencia, las transacciones mercantiles, de servicios y financieras que estas compañías realizan con países con los que el Perú mantienen conviene convenios, se desarrollan en un marco más eficiente, reduciendo la exposición a sanciones e infracciones fiscales y, a su vez, favoreciendo la liquidez y rentabilidad empresarial.

En relación al primer objetivo específico, se determinó una influencia del 89.60% de las disposiciones fiscales unilaterales sobre la planificación tributaria. Este hallazgo evidencia que la gestión fiscal de las empresas debe orientarse considerando las disposiciones establecidas en la norma tributaria interna que existe en Perú, tanto para operaciones con no domiciliados sujetos a convenios como para aquellos que no cuentan con ellos. De esta manera, se logra optimizar la administración de los tributos en el ámbito empresarial, reduciendo riesgos de contingencias asociadas a la imposiciones sobre la renta. A su vez esta práctica contribuye a minimizar incumplimientos como sanciones y penalidades fiscales frente a diversas autoridades de administración tributaria existentes de los países donde se generan ingresos y gastos, delimitando de forma precisa la condición de agente de retención de materia fiscal.

En relación con el segundo objetivo específico, se evidenció que un 88,20% de predominio de las disposiciones fiscales bilaterales sobre la planificación tributaria. Este resultado demuestra que, al diseñar el plan tributario, las empresas deben considerar disposiciones relacionadas con la renta contenidas en los tratados fiscales firmados por

el Perú en otros países. La aplicación de estas rentas fortalece la eficiencia de la gestión de las obligaciones tributarias, permitiendo determinar con mayor precisión la retención aplicable en el estado de residencia de la empresa o en aquel donde se genera la renta. Asimismo, estas prácticas contribuyen a la reducción de costos fiscales, al fortalecimiento de la imagen constitucional frente a la administración tributaria, la sociedad y los trabajadores, consolidando a la empresa como un agente responsable en la gestión de impuestos.

Con respecto al tercer propósito, se identificó un 78.20% de influencia de las disposiciones fiscales multilaterales en la planificación tributaria. Este hallazgo evidencia que para alcanzar una estrategia tributaria eficiente, resulta indispensable incorporar las disposiciones establecidas en dichos acuerdos multilaterales, particularmente aquellas que están vinculadas con el tratamiento de renta. De esta manera, se garantiza una gestión fiscal más coherente con los compromisos internacionales asumidos por el país, contribuyendo a la reducción de la doble tributación y al fortalecimiento de la seguridad jurídica para las empresas.

5.2. Recomendaciones

Se sugiere a los ejecutivos de las empresas que obtienen ingresos o generan gastos en el extranjero, especialmente en aquellos países con que el Perú mantiene convenios tributarios, capacitar de manera constante al personal involucrado en la gestión fiscal. Esta formación debe orientarse al conocimiento y correcta aplicación de dichos convenios, con el propósito de diseñar un plan tributario eficiente en el ámbito internacional. Asimismo, se sugiere implementar políticas y normas claras que permitan a los responsables tributarios no solo planificar y ejecutar lo establecido, sino también supervisar de manera permanente las operaciones, a fin de identificar riesgos o deficiencias. De este modo, se contribuirá a fortalecer la eficiencia de la gestión fiscal y a que los funcionarios puedan adoptar alternativas más acertadas.

Se recomienda promover la difusión y correcta aplicación de las disposiciones tributarias internas, así como de los acuerdos bilaterales y multilaterales, en lo

referente a las retenciones por rentas derivadas de servicios brindados por no residentes ya sea que provengan de naciones sin tratado o con tratado tributario fiscal. Para ello resulta necesario considerar tanto la normativa interna como las particularidades de cada área de la empresa y el factor humano, de modo que los responsables de la gestión tributaria puedan diseñar algún plan fiscal que sea coherente con la realidad empresarial y alineado con las directrices establecidas por Perú.

Se recomienda contar con profesionales altamente capacitados que examinen y expliquen de manera adecuada los alcances de convenios bilaterales vinculados a utilidades y activos patrimoniales, ya sea en lo relativo o bienes inmuebles, dividendos o regalías. De esta forma, antes de que los responsables de la gestión tributaria elaboren el plan fiscal, se dispondrá de proyecciones más confiables y objetivas, reduciendo errores o vacíos en el análisis. Ello permitirá evitar infracciones y garantizar un cumplimiento tributario más ordenado.

Se recomienda que la gerencia superior promueva e incorpore en la cultura tributaria institucional los aspectos vinculados a los CDI, mediante la implementación de políticas, procesos, procedimientos y reglas alineados con el contenido de cada convenio. Este esfuerzo debe complementarse con programas de capacitación continua, que incluyan la revisión de los convenios y normativas tributarios internas de los países donde se realicen inversiones o se generen gastos. De esta manera, se podrá programar, coordinar, implementar y valorar una administración tributaria de alto nivel.

Se sugiere a la comunidad académica fomentar el interés y la generación de nuevas investigaciones relacionadas con la temática abordada, utilizando diversas metodologías, distintos instrumentos de análisis. Asimismo, los hallazgos de este estudio abren la posibilidad de desarrollar futuras investigaciones en torno a los esquemas presentados, ONU y OCDE, la explicación de los CDI, las proyecciones tributarias de carácter agresivo, los acuerdos multilaterales, los tratados bilaterales y la cultura fiscal entre otros aspectos relacionados con las variables en análisis.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvear, J. (2021) Análisis De Los Convenios De Doble Tributación En El Comercio Internacional De Los Países Miembros De La CAN En El Período 2015-2017. <https://repositorio.iaen.edu.ec/handle/24000/6289>
- Arias, F. (2012) El proyecto de la investigación: introducción a la metodología científica. México. Sexta edición. Editorial Episteme. https://tauniversity.org/sites/default/files/libro_el_proyecto_de_investigacion_de_fidias_g_arias.pdf
- Baena, G. (2014) Metodología de la investigación. México, D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Brun Carrasco, L. (2022). La economía digital: cambios en la producción, la distribución y el consumo y retos para la legislación. ICE, Revista De Economía, (925). <https://doi.org/10.32796/ice.2022.925.7376>
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (2017) Bases de Tratados Tributarios. <https://www.ciat.org/tratados/>
- Creswell, J. W., & Creswell, D. J. (2023). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. (6th ed.).
- Duarte, J. (2019). La caída del Cartel de la evasión del IVA. <https://transparenciacolombia.org.co/negocios-fantasma/cartel-de-la-evasion-del-iva-mas-de-12-anos-falsificando-facturas/>
- Fabián, P. (2023) Los contratos de colaboración empresarial y sus efectos en los convenios de doble imposición. Revista de derecho fiscal ISSN: 1692-6722. <https://www.redalyc.org/journal/6843/684374925003/684374925003.pdf>
- Fernández-Bedoya Víctor Hugo (2020) Tipos de justificación en la investigación científica, Artículo Revisión Bibliográfica Indexada Latindex Catálogo 2.0 ISSN 2602-8093 DOI: <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

- Gámez, A. y Romero, G. (2017) Aspectos Generales de Modelos Doble Tributación y Efectos de su Aplicación en Colombia.
- Gómez, J. (2021). Política Fiscal. En J. Rodríguez (Ed.), Diccionario de Economía y Finanzas. Bogotá: Ediciones de la Universidad Nacional
- Guillermo, M. C. (1998). Análisis de los efectos fiscales en la rentabilidad de la empresa. Tesis doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Hernández, F. R. (2023). Ética cosmopolita: Una apuesta por la cordura en tiempos de pandemia de Adela Cortina. Paidós, 2021208 pp. ISBN: 978-84-493-3795-6. Ethika (7), 171-175. <https://doi.org/10.5354/2452-6037.2023.69650>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw-Hill.
- Hernández y Mendoza (2018) Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. México: Mc Graw-Hill.
- Horton, M. y El-Ganainy, A. (2009) ¿Qué es la política fiscal?. Finanzas & Desarrollo. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2009/06/pdf/basics.pdf>
- Ministerio de Hacienda y Función Pública – España (2016) Convenios de Doble Imposición. <https://www.hacienda.gob.es/ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/cdi.aspx>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2022) Convenio para evitar la doble Imposición. https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100878&lang=es-ES&view=article&id=302
- Ministerio de Relaciones Exteriores (Chile, 2015) OCDE presenta resultados del Proyecto BEPS para frenar la elusión de impuestos por las empresas multinacionales. <https://www.chile.gob.cl/chile/blog/ocde/ocde-presenta-resultados-del-proyecto-beps-para-frenar-la-elusion-de>

Mishkin, F. S. (2015). The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. Pearson.

Naciones Unidas (2012) Nueva revisión adoptada del Modelo de Naciones Unidas sobre la doble tributación. <https://www.un.org/es/desa/doble-tributacion>

Nieto, Y. (2022) Planeación Tributaria en las Micro y Pequeñas Empresas en la Localidad de Chapinero: Diagnóstico en un Escenario Pospandemia. http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/8108/2/2022_YorelisJanethNietoGonz%C3%A1lez.pdf

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015). Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264267107-es>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2017) Modelo de Convenio Tributario Sobre la Renta y Sobre el Patrimonio. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/modelo-de-convenio-tributario-sobre-la-renta-y-sobre-el-patrimonio-version-abreviada-2017_765324dd-es#page1

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2020) Tributación de las transferencias indirectas transnacionales: Una guía práctica. <https://www.oecd.org/ctp/pr18297ver2-071618s.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2022). La cooperación fiscal al servicio del desarrollo. Informe de Situación Para 2022. <https://goo.su/LOjii>

Taípe, D. (2019) Desafíos fiscales originados por la globalización de la economía y los esquemas de planificación fiscal agresiva: ¿ha podido Ecuador afrontarlos? <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/lawreview/article/view/1402/1622>

Panibra Flores, O., Merino Zavala, E. A., y Urbina Acaro, Y. A. (2023). Tax planning and compliance with tax obligations. A case study, Peru. Proceedings of the 21th

LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology (LACCEI 2023): Leadership in Education and Innovation in Engineering in the Framework of Global Transformations: Integration and Alliances for Integra, 2023-July. <https://doi.org/10.18687/LACCEI2023.1.1.857>

Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (2019) Guía práctica: Convenios para evitar la Doble Imposición Tributaria (CDI) Perú – CAN. <https://peruxpert.com/upload/files/convenio-para-evitar-la-doble-imposici-n-per-can.pdf>

Ramírez-Casco, A.; Berrones-Paguay, A. & Ramírez-Garrido, R. (2020) La planificación tributaria como herramienta para cumplir la relación fiscal en la gestión empresarial. Pol. Con. (Edición núm. 43) Vol. 5, No 03 Marzo 2020, pp. 3-17 ISSN: 2550 - 682X DOI: 10.23857/pc.v5i3.1317. <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LaPlanificacionTributariaComoHerramientaParaCumpli-7398390.pdf>

Rodríguez, A. (2017). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento*. Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal, 1-27; DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>.

Sánchez, R. M., Reyes, N. H., & del Carpio Ovando, P. (2017). Teoría del conocimiento e investigación: reflexiones sobre sus fundamentos filosóficos. Runae, 51-69. <https://revistas.unae.edu.ec/index.php/runae/article/download/133/104>

Salazar, D. (2021) Los Convenios para evitar la Doble Imposición y su régimen constitucional de perfeccionamiento interno: ¿Una reforma esencial ante el Bicentenario de la República? [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/1636-Texto%20del%20art%C3%ADculo-3795-1-10-20210801%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/1636-Texto%20del%20art%C3%ADculo-3795-1-10-20210801%20(5).pdf)

Sora Tibatá, B. M. y Bohorquez Forero, N. del P. (2021). Convenios de doble imposición del impuesto de renta y su relación con la inversión extranjera en Colombia.

Contaduría Universidad De Antioquia, (78), 13–33.
<https://doi.org/10.17533/udea.rc.n78a01>

Sotomayor, P. (2022) La economía de opción en materia tributaria. Área Tributaria de Miranda & Amado. <https://mafirma.pe/es/noticias/la-economia-de-opcion-en-materia-tributaria>.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (2019) Instrumentos internacionales para evitar la doble imposición. <https://orientacion.sunat.gob.pe/3263-04-convenios-para-evitar-doble-imposicion>

Quine, W. V. (1948). *On What There Is*. The Review of Metaphysics, 2(5), 21-38.

Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. Free Press.

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos

Anexo 2.1. Instrumento para la recolección de datos “Convenios de doble imposición”

ESTIMADA :

Nos dirigimos a ti con mucho respeto, en la espera de que puedas tomarte unos minutos para completar este cuestionario, recordándote, por cierto, que el instrumento es totalmente anónimo y no requiere completar tus datos personales. Asimismo, es preciso mencionar que el propósito de este estudio es con fines educativos y de recoger datos sobre la participación ciudadana.

Instrucciones: Marca con un aspa (X) la opción que consideras pertinente.

Valores de escala		
En desacuerdo	Desconozco	De acuerdo
1	2	3

VARIABLE: CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN		Escala		
DIMENSIONES	INDICADORES	1	2	3
Medidas unilaterales	Normas Internas	Escala		
	1 ¿Estima usted qué, para llevar a cabo la aplicación de los convenios tributarios es necesario partir de la evaluación de las normas internas tributarias que deben aplicarse en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	2 ¿Considera usted qué la evaluación de medidas unilaterales estará contenida en los convenios impositivos que deberá aplicarse en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	3 ¿Conoce usted que, las medidas unilaterales, exigen el doble pago de tributos y cuentan con tasas altas, obstruyendo la inversión en el extranjero de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
Medidas bilaterales	Convenios suscritos	Escala		
	4 ¿Estima usted qué las medidas bilaterales son la base para incluir la tributación en los convenios y estos sean entendidos las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	5 ¿Considera usted qué los acuerdos bilaterales están contenidos en los convenios que se aplicará en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	6 ¿Conoce usted que, las medidas bilaterales, reducen el doble pago de tributos y cuentan con tasas bajas, facilitando la inversión en el extranjero de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
Medidas multilaterales	Países integrantes	Escala		
	7 ¿Estima usted qué las medidas multilaterales comprenden necesariamente los procedimientos tributarios que se va a aplicar en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	8 ¿Considera usted qué el contenido las medidas multilaterales son de fácil comprensión y facilitan su ejecución en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	9 ¿Conoce usted que, las medidas multilaterales, reducen el doble pago de tributos entre países firmantes, exonerando el ingreso al país de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			

Elaboración propia por los autores

Quedamos muy agradecidos de tus respuestas.

Anexo 2.2. Instrumento para la recolección de datos “Planificación tributaria”

ESTIMADO :

Nos dirigimos a ti con mucho respeto, en la espera de que puedas tomarte unos minutos para completar este cuestionario, recordándote, por cierto, que el instrumento es totalmente anónimo y no requiere completar tus datos personales. Asimismo, es preciso mencionar que el propósito de este estudio es con fines educativos y de recoger datos sobre la política pública contra la violencia familiar.

Valores de escala		
En desacuerdo	Desconozco	De acuerdo
1	2	3

Instrucciones: Marca con un aspa (X) la opción que consideras pertinente.

VARIABLE: CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN		Escala		
DIMENSIONES	INDICADORES	1	2	3
Interdisciplinaria	Contabilidad y economía	Escala		
	10 ¿Considera usted qué en forma general, interdisciplinar los procesos administrativos conlleva el cumplimiento de la planificación tributaria interna y externa en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	11 ¿Estima usted qué en forma específica que, la norma contable y la norma tributaria son la base para elaborar la planificación tributaria en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	12 ¿Estima usted qué los costos y gastos realizados en el exterior son la base para elaborar la planificación tributaria en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
Estratégica	Infracciones y multas	Escala		
	13 ¿Considera usted qué el atributo denominado estrategia facilita reducir las infracciones y sanciones tributarias en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	14 ¿Estima usted qué realizar estrategias tributarias en la planificación impositiva mejora las finanzas en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	15 ¿Estima usted qué realizar estrategias directivas en la planificación impositiva reduce los costos impositivos en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
Conductas Lícitas	Elusión	Escala		
	16 ¿Considera usted qué la conducta lícitas de quienes realizan la planificación tributaria conduce al éxito a las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	17 ¿Estima usted qué conducta lícita reduce la evasión y elusión en la planificación de las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			
	18 ¿Usted interpreta correctamente los convenios tributarios para la elaborar la planificación impositiva en las empresas envasadoras de Gas Licuado de Petróleo?			

Elaboración propia por los autores

Quedamos muy agradecidos de tus respuestas.

Convenios de dedoble imposición en la *planificación tributaria* de las **empresas envasadoras** de **gas licuado de petróleo** del Perú



Editorial CICI

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y CAPACTIACIONES INTERDISCIPLINARES

ISBN 978-628-97472-1-8