

Planeación tributaria y rentabilidad en las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, 2019

Tax planning and profitability in private health clinics in the Huacho district, 2019

Manuel Augusto Rodríguez Ramírez¹

RESUMEN

Objetivo: Determinar en qué medida la planeación tributaria influye en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019. **Método:** Se empleó un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado y alcance explicativo ex post facto, con diseño no experimental y transversal. Se aplicó un cuestionario a una muestra de 150 personas (directivos, gerentes, administradores y contadores), calculada mediante muestreo aleatorio simple ($Z = 1.96$, $p = q = .50$, $e = .05$) a partir de una población de 244 funcionarios de 61 clínicas privadas de salud. Las hipótesis se contrastaron mediante regresión logística ordinal. **Resultados:** El modelo mostró que el conocimiento de la actividad económica del contribuyente ($\chi^2(2) = 55.27$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .44), el estudio de la realidad tributaria ($\chi^2(2) = 58.86$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .46) y el conocimiento de la norma tributaria a profundidad ($\chi^2(2) = 56.98$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .45) inciden significativamente en la rentabilidad de las clínicas. **Conclusión:** La planeación tributaria influye positivamente en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019 ($p < .05$).

Palabras clave: Planeación tributaria; rentabilidad; clínicas privadas de salud; regresión logística ordinal; gestión tributaria.

ABSTRACT

Objective: To determine the extent to which tax planning influences profitability in private health clinics in the district of Huacho, in 2019. **Method:** A quantitative approach was used, of an applied type and ex post facto explanatory scope, with a non-experimental, cross-sectional design. A questionnaire was administered to a sample of 150 people (directors, managers, administrators, and accountants), calculated through simple random sampling ($Z = 1.96$, $p = q = .50$, $e = .05$) from a population of 244 staff members across 61 private health clinics. The hypotheses were tested using ordinal logistic regression. **Results:** The model showed that taxpayers' knowledge of their economic activity ($\chi^2(2) = 55.27$, $p < .001$, Nagelkerke $R^2 = .44$), the study of the taxpayer's tax situation ($\chi^2(2) = 58.86$, $p < .001$, Nagelkerke $R^2 = .46$), and in-depth knowledge of tax regulations ($\chi^2(2) = 56.98$, $p < .001$, Nagelkerke $R^2 = .45$) significantly influence the profitability of the clinics. **Conclusion:** tax planning has a positive influence on the profitability of private health clinics in the district of Huacho, in 2019 ($p < .05$).

Keywords: Tax planning; profitability; private health clinics; ordinal logistic regression; tax management.

Recibido 16/04/2025 Aprobado 01/06/2025

Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)



¹Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, mrodriguez@unjfsc.edu.pe, ORCID: 0000-0002-0670-5058

INTRODUCCIÓN

Toda clínica privada opera, al mismo tiempo, como prestadora de servicios de salud y como contribuyente. Esta doble condición plantea un problema de gestión poco explorado en la literatura peruana: en qué medida las decisiones fiscales de una institución de salud —lejos de ser un asunto meramente contable— condicionan su viabilidad económica. El presente artículo examina esa relación en las clínicas privadas del distrito de Huacho, partiendo de la premisa de que la forma en que una organización gestiona sus obligaciones tributarias incide directamente sobre los recursos disponibles para su operación y crecimiento.

Las clínicas privadas de Huacho cumplen una función asistencial insustituible para la población del distrito, pero comparten con cualquier otra empresa las tensiones propias de operar en un entorno fiscal complejo: normas cambiantes, plazos de cumplimiento estrictos y un margen limitado para errores de interpretación tributaria. Cuando estas tensiones no se gestionan de forma anticipada, terminan por erosionar los recursos que la clínica podría destinar a equipamiento, personal o infraestructura. De ahí que la planeación tributaria —entendida como el diseño anticipado de decisiones fiscales dentro del marco legal— se perfila como un factor con capacidad de incidir directamente sobre la salud financiera de estas instituciones.

La literatura especializada coincide en varios rasgos definitorios de este concepto, aunque con matices según el énfasis de cada autor. Para Alva (2014), su rasgo distintivo es la familiarización activa con la norma fiscal, hasta el punto de adaptarla a las necesidades particulares de la organización para reducir —cuando no suprimir— la carga impositiva. Parra (2014), en cambio, pone el acento en el componente operativo: un conjunto ordenado de acciones para administrar las obligaciones tributarias sin dejar de cumplirlas (p. 18). Quispe (2019) aporta una tercera mirada, más procedimental, al describirla como un manual de tareas fiscales orientado a prevenir sanciones de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) mediante decisiones mejor informadas (p. 44). Las tres definiciones, leídas en conjunto, sitúan a la planeación tributaria como un proceso deliberado —no accidental— cuyo resultado depende de la calidad de la información fiscal con la que cuenta la organización.

Esa dimensión operativa tiene, además, una secuencia reconocible. Ramos (2018) la reduce a tres tareas: evaluar la normativa aplicable, analizar los costos asociados y asignar responsables dentro del equipo contable. Sayritupac (2019) llega a una conclusión estructuralmente parecida por una vía distinta, al identificar la elección del régimen tributario, la actualización contable permanente y la búsqueda activa de beneficios fiscales como los tres pasos de una planificación eficaz (p. 18); mientras que Barrios (2020) enfatiza el punto de partida de todo el proceso: un diagnóstico del entorno —objetivos, políticas y

estrategias fiscales propias de la organización— sin el cual cualquier plan tributario carecería de sustento. A esto se suma una condición que varios autores tratan como inseparable de la planeación: el cumplimiento puntual de las obligaciones ante la SUNAT. Villasmil (2017), Lalangui (2014) y Chávez (2015) convergen en que declarar y pagar dentro de los plazos establecidos no es un paso adicional, sino la contraparte obligatoria de cualquier estrategia de optimización fiscal; su incumplimiento, señalan, deriva en sanciones e intereses que anulan buena parte del beneficio buscado.

Del lado de la rentabilidad, la literatura contable la trata como uno de los indicadores más determinantes del desempeño organizacional, medible principalmente a través del estado de resultados a lo largo de un periodo dado. Conviene distinguir, dentro de este indicador, entre la rentabilidad económica —el rendimiento generado por el total de activos, independientemente de su fuente de financiamiento— y la rentabilidad financiera, que aísla el rendimiento correspondiente al capital aportado por los propietarios. Esta distinción no es meramente técnica: una clínica puede mostrar una rentabilidad económica aceptable y, sin embargo, una rentabilidad financiera débil si buena parte de sus activos depende de financiamiento externo, lo que hace pertinente examinar ambos planos al evaluar el efecto de la gestión tributaria sobre sus resultados.

La intersección entre ambos conceptos —planeación tributaria y rentabilidad— ya ha sido explorada en el sector salud, aunque de forma dispersa. En Venezuela, Gonzales (2018) documentó que las clínicas privadas de Valera sí practicaban la planificación tributaria, pero sin claridad sobre quién debía liderarla dentro de la organización; en la misma línea, García et al. (2019) hallaron que el personal contable de una clínica de Carúpano reconocía la importancia de esta práctica sin dominar sus conceptos básicos. En Ecuador, Peñaloza (2016) vinculó una planificación tributaria deficiente con el riesgo de incurrir en simulación de operaciones y defraudación fiscal en una clínica pediátrica, mientras que Pinda y Romero (2020), en clínicas del cantón Pastaza, identificaron que el problema de fondo no era la evasión deliberada sino el desconocimiento de la normativa vigente, lo que se traduciría en declaraciones tardías y beneficios fiscales desaprovechados. En el Perú, Peña (2021) llegó a una conclusión convergente al estudiar clínicas de Huancayo: solo cuando la planificación, la programación de actividades fiscales y el control tributario operan de forma integrada se logra reducir las contingencias tributarias. Lo que estos antecedentes comparten es su alcance acotado —una sola clínica o un grupo pequeño, casi siempre fuera del Perú—, lo que deja abierta la pregunta de si el mismo patrón se sostiene al observar el conjunto de clínicas privadas de un distrito peruano en particular.

A partir de este vacío, el presente estudio tuvo como objetivo general determinar en qué medida la planeación tributaria influye en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019. De manera

específica, se propuso: (1) determinar la incidencia del conocimiento de la actividad económica del contribuyente en la rentabilidad; (2) determinar la incidencia del estudio de la realidad tributaria del contribuyente en la rentabilidad; y (3) determinar la incidencia del conocimiento de la norma tributaria en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019.

MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio siguió un enfoque cuantitativo de tipo aplicado, con alcance explicativo *ex post facto*: se examinaron relaciones entre variables ya ocurridas, sin intervención del investigador sobre ellas. Por tratarse de un diseño no experimental y transversal, las variables se registraron tal como se presentaban en el momento de la medición, y la totalidad de los datos se recolectó en un único corte temporal.

En 2019, el distrito de Huacho contaba con 61 clínicas privadas de salud, cuyo personal directivo, gerencial, administrativo y contable sumaba 244 funcionarios; esa cifra constituyó la población del estudio. Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la fórmula de muestreo aleatorio simple para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95 % ($Z = 1.96$), probabilidades de éxito y fracaso iguales ($p = q = .50$) y un margen de error del 5 % ($e = .05$); el cálculo resultante fijó la muestra en 150

personas (directores, gerentes, administradores y contadores públicos).

Se aplicó un cuestionario estructurado, complementado con análisis documental, a la muestra de 150 personas para recoger información sobre planeación tributaria y rentabilidad. La validez del instrumento se sustentó en el juicio de expertos —directores, gerentes, administradores y contadores con experiencia en la materia.

La información recolectada se procesó con los programas Microsoft Excel, Microsoft Word y SPSS v 26.

Para evaluar la hipótesis general y las hipótesis específicas se empleó la regresión logística ordinal, con el propósito de determinar la incidencia de las variables independientes —dimensiones de la planeación tributaria— sobre la variable dependiente rentabilidad, medida en escala ordinal. El análisis se complementó con estadística descriptiva mediante el software SPSS.

Resultados

El contraste de las hipótesis específicas, mediante regresión logística ordinal, evidenció que las tres dimensiones evaluadas de la planeación tributaria inciden significativamente en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019.

Tabla 1

Resumen de la contrastación de hipótesis específicas mediante regresión logística ordinal

Hipótesis específica	χ^2	gl	p	R ² de Nagelkerke
H1: Conocimiento de la actividad económica del contribuyente	55.27	2	< .001	.44
H2: Estudio de la realidad tributaria del contribuyente	58.86	2	< .001	.46
H3: Conocimiento de la norma tributaria a profundidad	56.98	2	< .001	.45

Nota. Variable dependiente: rentabilidad (escala ordinal). Función de enlace: logit. $n = 150$

Como se observa en la Tabla 1, el conocimiento de la actividad económica del contribuyente explica el 44 % de la variación de la rentabilidad (R^2 de Nagelkerke = .44), $\chi^2(2) = 55.27$, $p < .001$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se concluye que dicho conocimiento incide favorablemente en la rentabilidad de las clínicas.

El estudio de la realidad tributaria del contribuyente explica el 46 % de la variación de la rentabilidad (R^2 de Nagelkerke = .46), $\chi^2(2) = 58.86$, $p < .001$, lo que indica una incidencia significativa sobre la variable dependiente.

Asimismo, el conocimiento de la norma tributaria a profundidad explica el 45 % de la variación de la rentabilidad (R^2 de Nagelkerke = .45), $\chi^2(2) = 56.98$, $p < .001$, confirmando su incidencia significativa.

DISCUSIÓN

El hallazgo central de este estudio —que las tres dimensiones evaluadas de la planeación tributaria inciden de forma significativa sobre la rentabilidad— se explica mejor si se examina el mecanismo económico subyacente que si se lee como un resultado aislado. En esencia, cada peso que una clínica deja de pagar en impuestos por una gestión fiscal informada es un peso que queda disponible para reinvertir, cubrir gastos operativos o distribuir como utilidad; y cada peso que se pierde en sanciones o en oportunidades fiscales no aprovechadas es, en sentido estricto, rentabilidad no realizada. Bajo esa lógica, no sorprende que el conocimiento de la actividad económica del contribuyente, el estudio de la realidad tributaria y el dominio de la norma explicativa alcancen, en conjunto, entre el 44 % y el 46 % de la variación observada en la

rentabilidad: los tres factores describen, desde ángulos distintos, la misma capacidad organizacional de anticipar y administrar su exposición fiscal.

Esta lectura es coherente con lo reportado en otros contextos del sector salud. Pinda y Romero (2020), en clínicas del cantón Pastaza (Ecuador), atribuyeron el riesgo para la rentabilidad no tanto al incumplimiento deliberado como al desconocimiento de la normativa vigente—el mismo mecanismo que aquí explica hasta un 45 % de la variación de la rentabilidad—. Gonzales (2018) llegó a una conclusión complementaria en clínicas de Valera (Venezuela): la planificación tributaria sí se practicaba, pero sin que existiera claridad sobre quién debía liderarla, una ambigüedad organizacional que el presente estudio no midió directamente, pero que resulta plausible como explicación parcial del 54-56 % de la variación de la rentabilidad que el modelo deja sin explicar.

Al desagregar por dimensión, el patrón resulta interpretable en términos prácticos. El conocimiento de la actividad económica del contribuyente opera, en esencia, como una condición habilitante: sin comprender la naturaleza fiscal del propio negocio—qué tributos le son aplicables, bajo qué régimen opera—ninguna estrategia posterior de optimización es viable. El estudio de la realidad tributaria, por su parte, es lo que permite convertir esa comprensión general en decisiones concretas: identificar deducciones, créditos fiscales y otras figuras legales que reducen la carga impositiva y liberan recursos para la operación clínica. Este último punto converge con lo hallado por García et al. (2019) en Carúpano (Venezuela), donde precisamente la falta de dominio de estos conceptos—más que la ausencia de voluntad—limitaba el control fiscal de la organización.

El conocimiento profundo de la norma tributaria, tercera dimensión evaluada, cumple una función distinta pero complementaria: determina la forma legal y fiscal bajo la cual conviene operar—propiedad única, sociedad u otra figura—, con implicancias directas sobre la responsabilidad legal, la tributación de las ganancias y la capacidad de atraer inversionistas o socios. Sobre esta misma base normativa descansan decisiones de mayor plazo, como la adquisición de equipos médicos o tecnología, cuyo tratamiento tributario—depreciación, incentivos a la inversión en salud—solo puede aprovecharse cuando existe ese dominio técnico. En el extremo opuesto, su ausencia es lo que Peñaloza (2016) documentó en una clínica pediátrica ecuatoriana: la falta de planificación derivó en simulación de operaciones y, finalmente, en defraudación tributaria, el escenario de riesgo más severo dentro de este mismo mecanismo causal.

El cumplimiento normativo funciona, en este esquema, como la instancia final donde todo lo anterior se materializa o se pierde: declarar y pagar con precisión y a tiempo evita sanciones que, de otro modo, erosionan directamente la rentabilidad ya construida por las otras dimensiones. La convergencia con Peña (2021), quien

halló en clínicas de Huancayo que solo la integración de planificación, programación y control tributario logra reducir las contingencias fiscales, refuerza la idea de que estas dimensiones no operan de forma aislada sino como eslabones de un mismo proceso.

Conviene, sin embargo, matizar el alcance de estos hallazgos. El diseño transversal del estudio no permite establecer relaciones causales definitivas más allá de la asociación estadística observada; el instrumento empleado midió percepciones de directivos, gerentes, administradores y contadores, lo que introduce un riesgo de deseabilidad social difícil de descartar; y la ausencia de indicadores financieros objetivos—estados de resultados o ratios de rentabilidad verificables—impide contrastar la percepción reportada con el desempeño contable real de las clínicas. Estudios futuros que incorporen datos financieros auditados, un diseño longitudinal y una muestra ampliada a otras regiones del país permitirían determinar si el patrón aquí descrito se sostiene más allá del distrito de Huacho.

CONCLUSIONES

El análisis realizado permitió determinar que la planeación tributaria influye positivamente en la rentabilidad de las clínicas privadas de salud del distrito de Huacho, año 2019 ($p < .05$), respondiendo afirmativamente al objetivo general del estudio.

En relación con los objetivos específicos, el conocimiento de la actividad económica del contribuyente incide favorablemente en la rentabilidad, $\chi^2(2) = 55.27$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .44; el estudio de la realidad tributaria del contribuyente incide significativamente en la rentabilidad, $\chi^2(2) = 58.86$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .46; y el conocimiento de la norma tributaria a profundidad incide significativamente en la rentabilidad, $\chi^2(2) = 56.98$, $p < .001$, R^2 de Nagelkerke = .45.

Se recomienda a la gerencia de las clínicas privadas de salud fomentar la capacitación y la conciencia tributaria de directivos, administradores y contadores, de modo que estén bien informados sobre las obligaciones fiscales, la normativa vigente y los beneficios fiscales disponibles para el sector salud. Asimismo, se recomienda fortalecer el sistema de control interno que permita reconocer oportunamente las actividades de incidencia tributaria, e invertir en la actualización continua sobre la normativa fiscal para identificar oportunidades y riesgos que optimicen la situación tributaria de las clínicas.

En conjunto, se recomienda que los gerentes, en coordinación con el personal de las áreas contable, financiera y directiva, lideren la gestión de sus clínicas con un enfoque proactivo y estratégico en materia tributaria, con el propósito de reducir la carga fiscal y maximizar la rentabilidad, contando con el asesoramiento de profesionales especializados en impuestos y en el sector salud.

Los hallazgos deben interpretarse considerando el diseño transversal del estudio, el uso de un instrumento

de percepción y la ausencia de indicadores financieros objetivos de las clínicas, aspectos que limitan la generalización de los resultados. Se sugiere realizar estudios longitudinales y con datos financieros objetivos que permitan corroborar la relación entre la planeación tributaria y la rentabilidad en el sector salud, así como ampliar la investigación a otras localidades del país.

REFERENCIAS

- Alva, J. (2014). *Taxer planning iser important four ant organizattion tot carty outt int etach fistal yeae becaute thiss wiell hellp itt develot technitues tot achiete greater utilitty tand. Accountting technology, 2-4.*
- Barrios, I. (2020). Taxeer plannint strategies tot optimize taxpats' taxes. *Spates, 5-6.*
- Chávez, K. (2015). Propuesta de un planeamiento tributario como herramienta para prevenir futuras contingencias de la empresa "Corporación Agrícola La Quinta S.A.C" [Tesis de pregrado]. Universidad Nacional de Trujillo.
- Córdova, M. (2012). *Finantial managementt. Bogotta-Colombia: ecote (1st ed.).*
- Fernández, L., & Padilla, M. (2021). *Taex planting tot optimize thet profitabilitty indtces tof thet Prate Organit's compaty E.I.R.L. . Chiclayo : Universidad Señor de Sipan.*
- García, E., Guzmán, J., & Rodríguez, O. (2019). Planificación tributaria como herramienta de control empresarial y su efecto en la retención del impuesto sobre la renta en la Clínica de Especialidades CA, municipio Bermúdez, estado Sucre, año 2010 [Tesis de maestría]. Universidad de Oriente, Venezuela.
- Gonzales, M. A. (2018). Planificación tributaria del I.S.L.R. en las clínicas privadas del municipio Valera, estado Trujillo [Tesis de maestría]. Universidad de los Andes, Venezuela.
- Lalangui, M. (2014). Taxer planning ast at ttool tott avoid tax evattion byt taxpayets. *Ecuador: Technital Unversitty tof Machala.*
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2008). Norma Internacional de Contabilidad N.º 12: Impuesto a las ganancias (NIC 12). <https://www.mef.gob.pe>
- Parra, A. (2014). *Taxere planninrg tand butiness organizattion: strategies tand objectives. Bogota: Worlde Catt.*
- Peña, S. (2021). Planeamiento tributario y contingencias tributarias en las clínicas de Huancayo [Tesis de pregrado]. Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Peñaloza, V. (2016). Planificación tributaria y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales de la Clínica Cliniesped Cía. Ltda [Tesis de maestría]. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
- Pinda, B., & Romero, A. (2020). Planificación tributaria y la rentabilidad en las clínicas privadas del cantón Pastaza [Tesis de pregrado]. Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ecuador.
- Quispe, R. Y. (2019). *Taxer planting improtes wortting capital. Lima: Universidad Peruana Las Americas.*
- Ramos, A. (2018). *Taxye plannierng regardding I.E.L.R. Ander business assetts, caset: manufacturting compaty, Barquitimeto, Lara statte. Litandro Alvarado Centtral Western Unversitty. Barquisimetto, Venezuela:*
- Sayritupac, L. (2019). El planeamiento tributario y su relación con la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados del distrito de Surco [Tesis de pregrado]. Universidad Autónoma del Perú.
- Villasmil, M. (Julys sixtteenth, 2017). Freet Option. Retrieved from <https://doi.org/10.18041s/2619s-4244/dls.20.2820s.2896>.