

LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA

INTRODUCCIÓN:

La Tesina denominada: "LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA"; está formulada en base las normas de la UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA y tiene por objeto facilitar el desarrollo económico de la empresa.

Para un adecuado tratamiento de la información de este documento se ha formulado de la siguiente manera:

En el CAPITULO I: Se presenta el problema de la investigación y dentro de ello la descripción del problema, los antecedentes de la investigación, justificación e importancia de la investigación, formulación de los problemas, formulación de los objetivos, hipótesis y el alcance y limitaciones. El problema de la investigación se encuentra en el desarrollo de la empresa; es decir en la falta de logro de la economía, eficiencia, mejora continua y competitividad empresarial. Este trabajo se justifica porque contribuye a la solución del problema empresarial mediante el ahorro que permiten las deducciones del impuesto general a las ventas.

En el CAPITULO II: Se presenta el aspecto teórico de la investigación y dentro de ello se presenta las principales teorías de la investigación. Específicamente está referida a las deducciones del impuesto general a las ventas y el desarrollo económico de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

En el CAPITULO III: Se presenta la metodología de la investigación y dentro de ello el tipo, diseño, población, muestra, procedimientos para la recolección de datos y técnicas para el análisis de datos. La población y la muestra está compuesto por los accionistas o propietarios, directivos, funcionarios, trabajadores,

clientes, proveedores y otros agentes económicos de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana, quienes manifestaron su parecer en relación con las variables de la investigación. Por lo demás esta parte sirve para que el trabajo tenga el carácter científico, siendo que será una investigación de tipo descriptiva.

En el CAPITULO IV: Se presenta el caso práctico. Al respecto se presenta la casuística de la empresa, luego se presenta la propuesta de estudio y finalmente los resultados de la investigación. Los casos que se presentan son alternativas de solución a los problemas de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

En el CAPITULO V: Se presenta las conclusiones y recomendaciones. Dentro de este rubro se presenta la comprobación o refutación de la hipótesis de la hipótesis; las conclusiones y las recomendaciones. Todo para solucionar la problemática de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

CAPÍTULO I:

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La falta de desarrollo empresarial es común en la mayoría de las empresas en el Perú, en este caso lo es para la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA. En ese sentido, pese al gran esfuerzo que realizan los directivos, funcionarios y trabajadores de la empresa; sin embargo se tiene dificultades en la economía empresarial, eficiencia empresarial, efectividad empresarial, competitividad empresarial y especialmente en el logro de las metas, objetivos y misión empresarial.

En lo relacionado a las detracciones del impuesto general a las ventas se han determinado los siguientes problemas:

- 1) No aplicación del sistema de detracciones en determinados tramos
- 2) Aplicación de tasas no oficiales para las detracciones por parte de los clientes y por la propia empresa
- 3) Determinación inadecuada del importe de las detracciones por errores en la aplicación de la tasa de detracciones
- 4) Depósito de las detracciones fuera del plazo establecido por las normas tributarias
- 5) Depósitos de las detracciones con datos incorrectos de la razón social del cliente, RUC del cliente, fecha de la transacción, facturas emitidas y otros datos.
- 6) Trámites de devolución de detracciones, sin que exista el derecho para ello.
- 7) Falta de utilización de la cuenta de detracciones para pagar los tributos, haciendo por negligencia con caja y cuentas corrientes.

1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Los antecedentes son los siguientes:

Domínguez (2013)¹; señala que los comprobantes de pago son el sustento para el llevado de los registros de compras y ventas, y la posterior formulación de los programas de declaración telemática; asimismo el reconocimiento, medición y registro de las transacciones en los libros contables principales como el Diario, Mayor y la formulación de los estados financieros. Asimismo destaca las conceptualizaciones para llevar a cabo una organización tributaria sobre la base de recursos y actividades es factible enmarcarse en un proceso de mejoramiento continuo que permitirá obtener eficiencia, economía y efectividad empresarial. Organizandó adecuadamente el aspecto tributario de las empresas se tiene una excelente herramienta para la optimización empresarial y aplicando siempre se logrará tener mejora continua que es la base para la competitividad.

Armendáriz (2013)²; señala que es importante en las empresas concretar una tributación efectiva, la misma que se puede llevar a cabo con los registros de compras y ventas de las empresas. Luego señala que dichos registros también son la base para centralizar las operaciones en el Libro Diario. También dice que necesario contar con una organización tributaria efectiva que facilite las decisiones para el buen gobierno empresarial; asimismo, indica y compartimos la idea que es necesario disponer de una organización tributaria que busque la realización de metas y objetivos para de ese modo contribuir con el buen gobierno empresarial. La organización tributaria efectiva es la base para todo. Para planificar adecuadamente los tributos, derechos, para tomar decisiones sobre pagar en forma adelantada, aplazar los pagos, para coordinar e incluso para controlar los recursos y actividades relacionadas. Organizandó adecuadamente el aspecto

¹ Domínguez rojas, Daniel (2013) Tesis: Tributación efectiva para las empresas comerciales. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres para optar el Título Profesional de Contador Público.

² Armendáriz Quelopana, Saúl (2013) Tesis: Tributación efectiva y desarrollo empresarial; presentada por para optar el Título de Contador Público en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

tributario de las empresas se tiene una excelente herramienta para la optimización empresarial. Organizando adecuadamente el aspecto tributario de las empresas se tiene una excelente herramienta para la optimización empresarial. La organización es la base para todo lo que se desea hacer. Nada es factible sin organización.

Uriarte (2013)³, las detracciones constituyen un sistema administrativo de la SUNAT, orientado al aseguramiento del pago de los tributos de los contribuyentes que venden bienes o prestan servicios que son objeto de las detracciones según las normas tributarias. El sistema de detracciones, consiste básicamente en la detracción (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor o quien presta el servicio. Éste, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta para efectuar el pago de sus obligaciones tributarias. Los montos depositados en las cuentas que no se agoten cumplido el plazo señalado por la norma luego que hubieran sido destinados al pago de tributos, serán considerados de libre disponibilidad para el titular.

Carreño (2012)⁴; señala que su trabajo tiene por objeto determinar la manera como los sistemas administrativos de la SUNAT, de detracciones, percepciones y retenciones van a incidir en la recaudación tributaria; dichos sistemas no necesariamente afectan a la empresa, si no que siendo bien utilizadas pueden servir para que la empresa cumpla sus metas, objetivos y misión.

Las operaciones sujetas al sistema de detracciones, difieren de acuerdo con su ubicación en los correspondientes anexos establecidos por las normas tributarias. Así tenemos:

³ Uriarte Gutiérrez, Laura (2013) Tesis: La estrategia tributaria de las detracciones como herramienta para asegurar el pago de los tributos. Presentado en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres para optar el grado de Maestro en Contabilidad y Finanzas, con mención en Tributación.

⁴ Carreño Viera Pedro Nicolas (2012) Tesina: “Las detracciones, percepciones y retenciones en la efectividad de la empresa Inkaferro Perú SAC, periodo 2010 hasta la actualidad”. Presentada para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana de Ciencias e Informática de Lima Perú.

- 1) Tratándose de los bienes señalados en el **Anexo 1**, y siempre que el importe de las operaciones sujetas al Sistema sean mayores a media (1/2) UIT, son las siguientes: La venta gravada con el IGV; el retiro considerado venta al que se refiere el inciso a) del artículo 3° de la Ley del IGV; el traslado de estos bienes fuera del centro de producción, así como desde cualquier zona geográfica que goce de beneficios tributarios hacia el resto del país, cuando dicho traslado no se origine en una operación de venta gravada con el IGV, con las siguientes excepciones: El traslado fuera de centros de producción ubicados en zonas geográficas que gocen de beneficios tributarios, siempre que no implique su salida hacia el resto del país. Los siguientes traslados, siempre que respecto de los bienes trasladados el sujeto que realiza el traslado hubiera efectuado el depósito producto de cualquier operación sujeta al sistema realizada con anterioridad: Los realizados entre centros de producción ubicados en una misma provincia. Los realizados hacia la Zona Primaria aduanera. Los realizados dentro de la Zona Primaria, entre Zonas Primarias o desde dicha zona hacia el Centro de Producción.
- 2) Tratándose de los bienes señalados en el **Anexo 2**, las operaciones sujetas al Sistema son las siguientes: La venta gravada con el IGV; El retiro considerado venta al que se refiere el inciso a) del artículo 3° de la Ley del IGV.
- 3) Tratándose de los servicios señalados en el **Anexo 3**, las operaciones sujetas al Sistema son los servicios gravados con el IGV.

Galán (2012)⁵ señala que las agencias de aduana prestan servicios, pero al momento de cobrar les retienen el 6% por retenciones del impuesto general a las ventas; las agencias de aduana prestan servicios de asesoría motivo por el cual están sujetos a detracciones al momento de cobrar dichos servicios. Las situaciones antes descritas generan una brecha económica, que afecta la liquidez

⁵ Galán Hidalgo Jorge Luis (2012) Tesis: Estrategias tributarias efectivas para obtener beneficios del pago adelantado del IGV en las agencias de aduana. Presentado en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres para optar el grado de Maestro en Contabilidad y Finanzas, con mención en Tributación.

de dichas entidades. La causa de la situación descrita está contenido en el código tributario que autoriza a la Administración tributaria a realizar retenciones, percepciones y detracciones; también la ley del impuesto general a las ventas que aplica las retenciones y percepciones y la ley que aprueba el sistema de detracciones. De continuar esta situación las agencias de aduana se verán abrumadas de obligaciones tributarias; se seguirá afectando la liquidez y con ello el incumplimiento de obligaciones de corto plazo como sueldos, pagos a proveedores, acreedores y otros agentes, también se afectará el crecimiento y desarrollo empresarial. Es por eso que esta investigación contribuirá con la resolución de la problemática mediante la aplicación de estrategias tributarias firmes que permitan compensar la brecha económica que dejan las retenciones, percepciones y detracciones; asimismo las estrategias tributarias firmes permitirán sacar ventajas del pago adelantado del impuesto general a las ventas, mediante la utilización de dichos pagos como un escudo fiscal.

Ibarra (2011)⁶, señala que el problema de su investigación ha sido identificado en la falta de crecimiento de las micro y pequeñas empresas. Dicha situación se configura en la falta de economía, falta de eficiencia, falta de efectividad, falta de mejora continua y falta competitividad. La gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos. Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. Las conclusiones de este trabajo son las siguientes: La gestión empresarial es la herramienta fundamental para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en el Perú; La gestión empresarial es un proceso conformado por la planeación, organización, ejecución y control de los recursos y actividades de las micro y pequeñas empresas; Las micro y pequeñas empresas tienen que aplicar

⁶ Ibarra Fretell Walter Gregorio (2011) Tesis: La tesis denominada: "Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú"; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad.

un modelo de gestión empresarial para facilitar el proceso gerencial y la toma de decisiones; todo lo cual incidirá en el desarrollo de las mismas; La gestión empresarial permite a la empresa disponer del capital financiero, es decir del financiamiento propio y de terceros para concretar las inversiones temporales y permanentes y generar rentabilidad; La gestión empresarial dispone de políticas, estrategias, tácticas, acciones, procesos y procedimientos; La gestión empresarial ayuda a lograr la economía, eficiencia y efectividad en las actividades de la empresa; El desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es un proceso que permite lograr las metas y objetivos; El desarrollo de las micro y pequeñas empresas, tiene como base la planeación, organización, dirección, coordinación y control de las operaciones financieras y administrativas

Chavieri (2011)⁷, señala que el problema se encuentra identificado en la falta de mejora de las actividades de las micro y pequeñas empresas, lo cual se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera la gestión empresarial efectiva facilita la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio? Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La gestión empresarial efectiva incide favorablemente en la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, mediante la definición de un proceso de gestión, definición de estrategias y toma de decisiones bien informadas. Este trabajo está orientado al siguiente objetivo: Determinar el modelo de gestión empresarial efectiva que facilitará la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. La investigación es de tipo aplicativo, del nivel descriptivo-explicativo. Se utilizó los métodos descriptivo e inductivo. Los resultados obtenidos son los siguientes: El 90% de los encuestados acepta que es posible que un modelo de gestión empresarial efectiva facilite la formulación de estrategias y la toma de decisiones facilitando la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. El 100% de los encuestados, contesta que el proceso gerencial, a través de la planeación, organización, dirección, coordinación y control; facilitará en la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. El 96% de los encuestados acepta que las decisiones sobre economía, eficiencia,

⁷ Chavieri Salazar Cesar (2011) Tesis: "Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio", presentada en la Universidad nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.

efectividad y mejora continua; facilitarán la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. La competitividad es imponerse en costos, gastos, ventas y rentabilidad a las empresas de la competencia. Esto es posible lograrlo cuando se dispone de un modelo de gestión empresarial efectiva, es decir orientados a mejorar todo el acontecer empresarial. El 90% de los encuestados acepta que es posible alcanzar la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, sobre la base de la gestión empresarial efectiva. Un modelo de gestión empresarial efectiva contiene un proceso, procedimientos, técnicas y prácticas de gestión generalmente aceptadas orientadas en un proceso sistémico a lograr las metas y objetivos empresariales. Reducir costos, incrementar ventas, mejorar la rentabilidad es sencillo de lograr cuando se dispone de un modelo de gestión orientado a la mejora continua empresarial.

Begazo (1996)⁸, evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales. En este trabajo se logró los siguientes resultados: el 95% de los encuestados acepta que la competitividad es una urgencia en las pequeñas empresas de confecciones; el 96% acepta que la estructura óptima del capital financiero de las pequeñas empresas facilita el desarrollo de las inversiones y contribuye a la competitividad.

Zambrano (2005)⁹, analiza la gestión financiera y su contribución en el desarrollo de las PYMES. Se considera que la gestión financiera abarca las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión y las decisiones de dividendos. Se considera que el desarrollo de las PYMES abarca la eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua empresarial. El 93% de los encuestados acepta que la gestión financiera facilita el desarrollo empresarial. El 97% acepta que las decisiones de financiamiento adecuadas contribuyen a tener inversiones con alta rentabilidad.

⁸ Begazo Villanueva, José Domingo (1996) Tesis: "La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad"; presentada para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

⁹ Zambrano Calle, Abraham José (2005) Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003"; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Mendoza (2005)¹⁰, presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales. El 98% de los encuestados acepta que la gestión financiera estratégica facilita la competitividad de las empresas. El 95% de los encuestados acepta que la gestión financiera abarca una serie de decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua de las empresas.

Ángeles (2005)¹¹, analiza, sintetiza e interpreta como el análisis de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad contribuye a la toma de decisiones financieras efectivas y por tanto conlleva la optimización y competitividad de las pequeñas y medianas empresas. El análisis financiero es de mucha importancia a la hora de tomar decisiones empresariales. Dicho análisis tiene como base la contabilidad financiera que con su información financiera, económica y patrimonial, resulta de mucha importancia a la hora de formular un ratio para tomar decisiones.

El 90% de los encuestados acepta que el análisis financiero incide en las decisiones óptimas de las pequeñas y medianas empresas.

Hernández (2005)¹², describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo. El 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las empresas, mediante el uso adecuado de los recursos financieros. El 93% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan la economía, eficiencia y efectividad empresarial. El 97% de los encuestados señalan que las decisiones financieras óptimas facilitan la competitividad empresarial.

¹⁰ Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

¹¹ Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las pequeñas y medianas empresas". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

¹² Hernández Fernández, Maritere (2005) Tesis: "Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas ". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México.

Aguabarrera (2004)¹³, realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno. El 90% de los encuestados acepta que la administración financiera competitiva solo es posible con decisiones financieras efectivas, es decir enmarcadas en las metas, objetivos y misión empresarial. El 89% acepta que las decisiones de financiamiento, en tanto sean bien informadas y oportunas, facilitan el desarrollo empresarial.

Juárez (2010)¹⁴, explica todos los aspectos de las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y riesgos empresariales y la forma como optimizan a las empresas en general. Algunas conclusiones del trabajo son las siguientes: Las decisiones de financiamiento facilitan las decisiones de inversión. Las decisiones de inversión facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones sobre riesgos facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones financieras facilitan la optimización de las empresas.

Herrero (2010)¹⁵, describe todos los aspectos que conducen a la efectividad de las empresas españolas y luego establece la forma como incide en la competitividad empresarial. La efectividad es entendida como el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. La competitividad es entendida como la forma de vender calidad e imponerse a la competencia local e internacional. Algunas conclusiones son las siguientes: La economía empresarial facilita la eficiencia empresarial. La eficiencia empresarial facilita la efectividad empresarial. La economía, eficiencia y efectividad facilitan la competitividad. Solo las empresas competitivas aseguran continuidad en el desarrollo de sus actividades y eso genera confianza en directivos, trabajadores, inversionistas, clientes, proveedores, acreedores y otros agentes económicos.

¹³ Aguabarrera García, Carlo Magno (2004) Tesis: "Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas ". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile.

¹⁴ Juárez Zapata, Domingo (2010) Tesis: Decisiones financieras para la optimización empresarial. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.

¹⁵ Herrero Heredia, Eduvigis (2010) Tesis: La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial. El caso de las empresas españolas. Presentada en la Universidad Complutense de Madrid, para optar el grado de Doctor en Economía.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Todo se inicia con la identificación de la problemática existente en el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

Sobre la base del ahorro de las deducciones se logrará el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

Este trabajo permitirá que la empresa la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana, utilice el ahorro de las deducciones en el desarrollo empresarial.

Sobre la base de las deducciones se puede lograr economía, eficiencia, efectividad, mejora continua, competitividad y especialmente desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

La importancia está dada por el hecho de generar un modelo que facilite el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

Asimismo, es importante porque permite plasmar el proceso de investigación científica en la solución de los problemas de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

También es importante porque permite plasmar los conocimientos y experiencia profesional en la solución de problemas empresariales.

1.4. FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS

PROBLEMA PRINCIPAL:

¿En que grado el ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas podrán facilitar el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana?

PROBLEMAS SECUNDARIOS:

- 1) ¿En que grado las formalidades de las deducciones se pueden viabilizar para facilitar la economía y eficiencia de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana?

- 2) ¿En que grado el pago de las detracciones podrá facilitar la mejora continua y competitividad de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana?
- 3) ¿En que grado la fiscalización óptima de las detracciones podrán facilitar el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana?

1.5. FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar el grado en que el ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas podrán facilitar el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1) Establecer el grado en que las formalidades de las detracciones se pueden viabilizar para facilitar la economía y eficiencia de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.
- 2) Determinar el grado en que el pago de las detracciones podrá facilitar la mejora continua y competitividad de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.
- 3) Establecer el grado en que la fiscalización óptima de las detracciones podrán facilitar el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana..

1.6. HIPÓTESIS

HIPÓTESIS PRINCIPAL:

El ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS:

- 1) Las formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AM Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.
- 2) El pago de las detracciones facilitan en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.
- 3) La fiscalización óptima de las detracciones facilitan en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

1.7. ALCANCE Y LIMITACIONES

1.7.1. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana y dentro de ello a sus propietarios, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes y proveedores.

1.7.2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En este trabajo se ha tenido limitaciones en la obtención de información por cuanto no se puede utilizar la información real de la empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.

También se ha tenido limitaciones financieras, por cuanto no hay entidades que apoyan la investigación.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. DETRACCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

2.1.1. LAS DETRACCIONES DEL IGV COMO ESTRATEGIA DE RECAUDACIÓN DE LA SUNAT

Interpretando a Ruales (2014)¹⁶; es evidente que las detracciones del impuesto general a las ventas es una estrategia de recaudación de la SUNAT, pero que a la larga resultan beneficiosas para la empresa.

La SUNAT es el ente recaudador de tributos como el impuesto general a las ventas, impuesto selectivo al consumo, impuesto a la renta y otros; en tal sentido tiene que estar utilizando estrategias para llevar a cabo la recaudación, mantenerla en los mejores niveles y si fuera el caso incrementarla.

Las detracciones es una estrategia orientada a asegurar el pago de los tributos de aquellos contribuyentes que venden bienes o prestan servicios que están sujetos al sistema administrativo de la SUNAT denominado detracciones. Con esta estrategia la SUNAT se asegura que los contribuyentes paguen efectivamente los tributos que le corresponden, al obligarles a abrir una cuenta denominada detracciones para allí depositar un porcentaje de los cobros que llevan a cabo de sus clientes. Siendo así estos contribuyentes generan una suerte de reserva para pagar sus tributos.

2.1.2. BASE LEGAL DE LAS TRANSACCIONES

- 1) Decreto Legislativo N° 940 - Publicada el 31 de diciembre de 2003
- 2) Modifica el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central establecido por el Decreto Legislativo N° 917.

¹⁶ Ruales López, Aracely (2014) Sistema de detracciones de la SUNAT. Lima. UIGV.

- 3) Decreto Legislativo N° 954 - Publicada el 05 de febrero de 2004
Modificación del Decreto Legislativo N° 940 que regula el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 4) Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT - Publicada el 15 de agosto de 2004. Normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central al que se refiere el Decreto Legislativo N° 940.
- 5) Resolución de Superintendencia N° 207-2004/SUNAT - Publicada el 10 de septiembre de 2004. Modifican Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el Decreto Legislativo N° 940.
- 6) Resolución de Superintendencia N° 208-2004/SUNAT - Publicada el 14 de septiembre de 2004. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT, a fin de permitir la libre disponibilidad de los montos depositados en el Banco de la Nación cuando el contribuyente sólo tenga cuotas de un aplazamiento y/o fraccionamiento que no hubieran vencido.
- 7) Resolución de Superintendencia N° 209-2004/SUNAT - Publicada el 16 de septiembre de 2004. El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central, establecido por el Decreto Legislativo N° 940 y norma modificatoria, no se aplicará a la venta de animales vivos, carnes y despojos comestibles hasta el 31.10.2004.
- 8) Resolución de Superintendencia N° 221-2004/SUNAT - Publicada el 28 de septiembre de 2004
Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el Decreto Legislativo N° 940.
- 9) Resolución de Superintendencia N° 247-2004 /SUNAT - Publicada el 22 de octubre de 2004. Modifican la Res. N° 209-2004/SUNAT que estableció la

inaplicación temporal del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a la venta de animales vivos, carnes y despojos comestibles.

- 10) Resolución de Superintendencia N° 254-2004/SUNAT - Publicada el 30 de octubre de 2004. Régimen de gradualidad vinculado al Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 11) Resolución de Superintendencia N° 261-2004/SUNAT - Publicada el 30 de octubre de 2004. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el Decreto Legislativo N° 940.
- 12) Resolución de Superintendencia N° 297-2004/SUNAT - Publicada el 05 de diciembre de 2004. Regulan forma y condiciones para realizar depósitos a que se refiere el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central establecido por el Decreto Legislativo N° 940.
- 13) Resolución de Superintendencia N° 300-2004/SUNAT - Publicada el 15 de diciembre de 2004. Modifican Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT y modificatorias que aprobó disposiciones para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central establecido por el Decreto Legislativo No. 940.
- 14) Resolución de Superintendencia N° 003-2005/SUNAT - Publicada el 08 de enero de 2005 DEROGADA. Establecen que el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el D.Leg. No. 940 no se aplicará a la venta de determinados animales vivos hasta el 30 de junio de 2005.
- 15) Resolución de Superintendencia N° 010-2005/SUNAT - Publicada el 15 de enero de 2005 DEROGADA. Establecen que el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el D.Leg. No. 940 no se aplicará a la venta de animales vivos, de carnes y despojos comestibles, abonos, cueros y pieles de origen animal hasta el 15 de marzo de 2005.

- 16) Resolución de Superintendencia N° 055-2005/SUNAT - Publicada el 05 de marzo de 2005. Establecen inaplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central establecido por el D.Leg. N° 940.
- 17) Resolución de Superintendencia N° 064-2005/SUNAT - Publicada el 13 de marzo de 2005. Modifican la Res. N° 183-2004/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 18) Resolución de Superintendencia N° 178-2005/SUNAT - Publicada el 22 de setiembre de 2005. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 19) Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT - Publicada el 29 de diciembre de 2005. Modifican Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 20) Fe de Erratas Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT - Publicada el 06 de enero de 2006. Fe de Erratas Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT.
- 21) Resolución de Superintendencia N° 032-2006/SUNAT - Publicada el 24 de febrero de 2006. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 22) Resolución de Superintendencia N° 056-2006/SUNAT - Publicada el 01 de abril de 2006. Modifican Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 23) Resolución de Superintendencia N° 057-2007/SUNAT - Publicada el 18 de marzo de 2007. Normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el Decreto Legislativo N° 940 al Transporte Público de Pasajeros realizado por Vía Terrestre.

- 24) Resolución de Superintendencia N° 180-2007/SUNAT - Publicada el 29 de setiembre de 2007. Modifican Resolución de Superintendencia N° 057-2007/SUNAT que aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central a que se refiere el Decreto Legislativo N° 940 al Transporte Público de Pasajeros realizado por Vía Terrestre, para simplificar el procedimiento de entrega de información y depósito a cargo de las administradoras de peaje.
- 25) Resolución de Superintendencia N° 098-2008/SUNAT - Publicada el 19 de junio de 2008. Modifican las Resoluciones de Superintendencia N°s 183-2004/SUNAT, 266-2004/SUNAT y 073-2006/SUNAT, que aprobaron Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.
- 26) Resolución de Superintendencia N° 212-2010/SUNAT - Publicada el 25 de mayo de 2010. Norma que incorpora garitas o puntos de peaje al anexo de la RS N°057-2007/SUNAT que regula la aplicación del sistema de pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central al servicio de Transporte de pasajeros realizado por vía terrestre. (El anexo se encuentra publicado en la parte inferior de la R.S. correspondiente.
- 27) Resolución de Superintendencia N° 259-2010/SUNAT - Publicada el 28 de setiembre de 2010. Incorporan garitas o puntos de peaje al anexo de la R.S N° 057-2007/SUNAT que regula la aplicación del sistema de pago de obligaciones tributarias con el gobierno central al servicio de transporte de pasajeros realizado por vía terrestre. (El anexo se encuentra publicado en la parte inferior de la R.S. correspondiente.
- 28) Resolución de Superintendencia N° 282-2010/SUNAT - Publicada el 21 de octubre de 2010. Modifican Anexo de la Resolución N° 057-2007/SUNAT que regula la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central al Servicio de Transporte de Pasajeros realizado por vía terrestre.
- 29) Resolución de Superintendencia N° 293-2010/SUNAT - Publicada el 31 de octubre de 2010. Modifica la R.S. N° 183-2004/SUNAT a fin de incluir a los

contratos de construcción en el sistema de pago de obligaciones tributarias con el Gobierno Central. (El anexo se encuentra publicado en la parte inferior de la R.S. correspondiente).

- 30) Resolución de Superintendencia N° 294-2010/SUNAT - Publicada el 31 de octubre de 2010. Modifica la Resolución de Superintendencia N° 183-2004 que aprobó normas para aplicación del sistema de pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central para incluir bienes en el anexo 2 (oro).
- 31) Resolución de Superintendencia N° 306-2010/SUNAT - Publicada el 11 de noviembre de 2010. Modifica la Resolución de Superintendencia N° 183-2004 que aprobó normas para la aplicación del sistema de pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central para incluir bienes en el Anexo2 (Páprika y espárragos).
- 32) Resolución de Superintendencia N° 098-2011/SUNAT - Publicada el 21 de abril de 2011. Modifican la resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT, que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central para ampliar los servicios comprendidos en el Anexo 3 sujetos al referido sistema. (Mantenimiento y Reparación de Bienes Muebles)
- 33) Resolución de Superintendencia N° 063-2012/SUNAT - Publicada el 29 de marzo de 2012. Vigente desde 02 de abril de 2012. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que Aprobó Normas para la Aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central, a efecto de Incorporar a los Servicios Gravados con el Impuesto General a las Ventas que no estaban Sujetos a dicho Sistema.
- 34) Resolución de Superintendencia N° 091-2012/SUNAT - Publicada el 24 de abril de 2012. Vigente desde 01 de mayo de 2012. Incluyen bienes en el Anexo 2 de la resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT, que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central.

- 35) Resolución de Superintendencia N° 249-2012/SUNAT - Publicada el 30 de octubre de 2012. Modifican la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias. Fe de Erratas publicada el 09 de noviembre de 2012
- 36) Resolución de Superintendencia N° 022-2013/SUNAT [Publicada](#) el 24 de enero de 2013. Modifica la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT a fin de regular la aplicación del sistema de pago de obligaciones tributarias a la venta de inmuebles gravada con el Impuesto General a las Ventas.
- 37) Resolución de Superintendencia N° 265-2013/SUNAT - Publicada el 01 de setiembre de 2013. Modifica la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT que aprobó normas para la aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias y la Resolución de Superintendencia N° 250-2012/SUNAT que reguló el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias aplicable a los espectáculos públicos.

2.1.3. BIENES Y SERVICIOS SUJETOS A DETRACCIONES

ANEXO 1: BIENES SUJETOS AL SISTEMA:

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
1	Azúcar	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 1701.11.90.00, 1701.91.00.00 y 1701.99.00.90.	10%
2	Alcohol etílico	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2207.10.00.00, 2207.20.00.00 y 2208.90.10.00.	10%
3	Algodón	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 5201.00.10.00/5201.0090.00 y 5203.00.00.00, excepto el algodón en rama sin desmontar (Numeral 3 incorporado por el artículo 1° de la Resolución de Superintendencia N° 260-2009/SUNAT, publicada el 10.12.2009 y vigente a partir del 11.12.2009).	12%

ANEXO 2: BIENES SUJETOS AL SISTEMA

ANEXO 2 - DESDE 01 DE NOVIEMBRE 2012

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
1	Recursos hidrobiológicos	Pescados destinados al procesamiento de harina y aceite de pescado comprendidos en las subpartidas nacionales 0302.11.00.00/0305.69.00.00 y huevas, lechas y desperdicios de pescado y demás contemplados en las subpartidas nacionales 0511.91.10.00/0511.91.90.00. Se incluyen en esta definición los peces vivos, pescados no destinados al	9% (1)

		<p>procesamiento de harina y aceite de pescado, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos comprendidos en las subpartidas nacionales 0301.10.00.00/0307.99.90.90, cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV.</p>	
2	Maíz amarillo duro	<p>La presente definición incluye lo siguiente:</p> <p>a) Bienes comprendidos en la subpartida nacional 1005.90.11.00.</p> <p>b) Sólo la harina de maíz amarillo duro comprendida en la subpartida nacional 1102.20.00.00.</p> <p>c) Sólo los grañones y sémola de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1103.13.00.00.</p> <p>d) Sólo "pellets" de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1103.20.00.00.</p> <p>e) Sólo los granos aplastados de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1104.19.00.00.</p> <p>f) Sólo los demás granos trabajados de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1104.23.00.00.</p> <p>g) Sólo el germen de maíz amarillo duro entero, aplastado o molido comprendido en la subpartida nacional 1104.30.00.00.</p> <p>h) Sólo los salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos del maíz amarillo duro, incluso en "pellets", comprendidos en la</p>	7%

		subpartida nacional 2302.10.00.00.	
3	Algodón en rama sin desmontar	Algodón en rama sin desmontar contenidos en las subpartidas nacionales 5201.00.10.00/5201.00.90.00, cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el Inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV. (Numeral 3 sustituido por el artículo 2° de la Resolución de Superintendencia N° 260-2009/SUNAT, publicada el 10.12.2009 y vigente a partir del 11.12.2009).	15%
4	Caña de azúcar	Bienes comprendidos en la subpartida nacional 1212.99.10.00.	10%
5	Arena y piedra	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2505.10.00.00, 2505.90.00.00, 2515.11.00.00/2517.49.00.00 y 2521.00.00.00.	10%
6	Residuos, subproductos, desechos, recortes, desperdicios y formas primarias derivadas de los mismos	Solo los residuos, subproductos, desechos, recortes y desperdicios comprendidos en las subpartidas nacionales 2303.10.00.00/2303.30.00.00, 2305.00.00.00/2308.00.90.00, 2401.30.00.00, 3915.10.00.00/3915.90.00.00, 4004.00.00.00, 4017.00.00.00, 4115.20.00.00, 4706.10.00.00/4707.90.00.00, 5202.10.00.00/5202.99.00.00, 5301.30.00.00, 5505.10.00.00, 5505.20.00.00, 6310.10.00.00, 6310.90.00.00, 6808.00.00.00,	15% (7) (8)

		<p>7001.00.10.00, 7112.30.00.00/7112.99.00.00, 7204.10.00.00/7204.50.00.00, 7404.00.00.00, 7503.00.00.00, 7602.00.00.00, 7802.00.00.00, 7902.00.00.00, 8002.00.00.00, 8101.97.00.00, 8102.97.00.00, 8103.30.00.00, 8104.20.00.00, 8105.30.00.00, 8106.00.12.00, 8107.30.00.00, 8108.30.00.00, 8109.30.00.00, 8110.20.00.00, 8111.00.12.00, 8112.13.00.00, 8112.22.00.00, 8112.30.20.00, 8112.40.20.00, 8112.52.00.00, 8112.92.20.00, 8113.00.00.00, 8548.10.00.00 y 8548.90.00.00.</p> <p>Se incluye en esta definición lo siguiente:</p> <p>a) Sólo los desperdicios comprendidos en las subpartidas nacionales 5302.90.00.00, 5303.90.30.00, 5303.90.90.00, 5304.90.00.00 y 5305.11.00.00/5305.90.00.00, cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV.</p> <p>b) Los residuos, subproductos, desechos, recortes y desperdicios de aleaciones de hierro, acero, cobre, níquel, aluminio, plomo, cinc, estaño y/o demás metales comunes a los que se refiere la Sección XV del Arancel de Aduanas, aprobado por el Decreto Supremo N° 239-2001-EF y norma</p>	
--	--	--	--

		<p>modificatoria.</p> <p>Además, se incluye a las formas primarias comprendidas en las subpartidas nacionales 3907.60.10.00 y 3907.60.90.00.</p>	
7	Bienes gravados con el IGV, por renuncia a la exoneración	<p>Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales del inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV, siempre que el proveedor hubiera renunciado a la exoneración del IGV. Se excluye de ésta definición a los bienes comprendidos en las subpartidas nacionales incluidas expresamente en otras definiciones del presente anexo.</p>	10%
(Numerales 8, 9 y 10 excluidos por el Artículo 5° de la Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT publicada el 29.12.2005 y vigente a partir del 30.12.2005)			
11	Aceite de pescado	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 1504.10.21.00/1504.20.90.00.	9%
12	Harina, polvo y "pellets" de pescado, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2301.20.10.10/2301.20.90.00.	9%
13	Embarcaciones pesqueras	<p>Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 8902.00.10.00 y 8902.00.20.00. Se incluye en esta definición la venta o</p>	9%

		cesión definitiva del permiso de pesca a que se refiere el artículo 34° del Reglamento de la Ley General de Pesca, aprobado por el Decreto Supremo N° 012-2001-PE y normas modificatorias, correspondiente a los bienes incluidos en las mencionadas partidas.	
14	Leche (2)	Sólo la leche cruda entera comprendida en la subpartida nacional 0401.20.00.00, siempre que el proveedor hubiera renunciado a la exoneración del IGV.	4%
15	Madera (3)	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 4403.10.00.00/4404.20.00.00, 4407.10.10.00/4409.20.90.00 y 4412.13.00.00/4413.00.00.00.	9%
16	Oro gravado con el IGV (9)	<p>a) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2616.90.10.00, 7108.13.00.00 y 7108.20.00.00.</p> <p>b) Sólo la amalgama de oro comprendida en la subpartida nacional 2843.90.00.00.</p> <p>c) Sólo los desperdicios y desechos de oro, comprendidos en la subpartida nacional 7112.91.00.00.</p> <p>d) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 7108.11.00.00 y 7108.12.00.00 cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV.</p>	12%
17	Páprika y otros frutos de los géneros capsicum o	a) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 0904.20.10.10, 0904.20.10.20, 0904.20.10.30,	12%

	pimienta (5)(9)	0904.21.90.00 y 0904.22.90.00; (9) b) Sólo la p��prika fresca o refrigerada comprendida en la subpartida nacional 0709.60.00.00 cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV.	
18	Espárragos (5)	Bienes comprendidos en la subpartida nacional 0709.20.00.00 cuando el proveedor hubiera renunciado a la exoneración contenida en el inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV.	12%
19	Minerales metálicos no auríferos (10)	<p>Sólo el mineral metalífero y sus concentrados, escorias y cenizas comprendidos en las subpartidas nacionales del Capítulo 26 de la Sección V del Arancel de Aduanas aprobado por el Decreto Supremo N.�� 238-2011-EF, incluso cuando se presenten en conjunto con otros minerales o cuando hayan sido objeto de un proceso de chancado y/o molienda.</p> <p>No se incluye en esta definición a los bienes comprendidos en la subpartida nacional 2616.90.10.00.</p>	12%
20	Bienes exonerados del IGV (11)	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales del inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV. Se excluye de esta definición a los	1.5%

		bienes comprendidos en las subpartidas nacionales incluidas expresamente en otras definiciones del presente anexo.	
21	Oro y demás minerales metálicos exonerados del IGV (11)	<p>En esta definición se incluye lo siguiente:</p> <p>a) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 7108.11.00.00 y 7108.12.00.00.</p> <p>b) La venta de bienes prevista en el inciso a) del numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N.° 27037 - Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonia, y sus normas modificatorias y complementarias, respecto de:</p> <p>b.1) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 7108.13.00.00/ 7108.20.00.00.</p> <p>b.2) Sólo la amalgama de oro comprendida en la subpartida nacional 2843.90.00.00.</p> <p>b.3) Sólo los desperdicios y desechos de oro, comprendidos en la subpartida nacional 7112.91.00.00.</p> <p>b.4) Sólo el mineral metalífero y sus concentrados, escorias y</p>	5%

		cenizas comprendidos en las subpartidas nacionales del Capítulo 26 de la Sección V del Arancel de Aduanas aprobado por el Decreto Supremo N.º 238-2011-EF, incluso cuando se presenten en conjunto con otros minerales o cuando hayan sido objeto de un proceso de chancado y/o molienda.	
22	Minerales no metálicos (12)	<p>Esta definición incluye:</p> <p>a) Los bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2504.10.00.00, 2504.90.00.00, 2506.10.00.00/2509.00.00.00, 2511.10.00.00, 2512.00.00.00, 2513.10.00.10/2514.00.00.00, 2518.10.00.00/25.18.30.00.00, 2520.10.00.00, 2520.20.00.00, 2522.10.00.00/2522.30.00.00, 2526.10.00.00/2528.00.90.00, 2701.11.00.00/ 2704.00.30.00 y 2706.00.00.00.</p> <p>b) Sólo la puzolana comprendida en la subpartida nacional 2530.90.00.90.</p>	6%

ANEXO 3: SERVICIOS SUJETOS AL SISTEMA

Base legal: RS 183-2004/SUNAT y modificatorias.

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
1	Intermediación laboral y tercerización [1] [3]	<p>A lo siguiente, independientemente del nombre que le asignen las partes:</p> <p>a) Los servicios temporales, complementarios o de alta especialización prestados de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 27626 y su reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 003-2002-TR, aun cuando el sujeto que presta el servicio: a.1) Sea distinto a los señalados en los artículos 11° y 12° de la citada ley; a.2) No hubiera cumplido con los requisitos exigidos por ésta para realizar actividades de intermediación laboral; o, a.3) Destaque al usuario trabajadores que a su vez le hayan sido destacados</p> <p>b) Los contratos de gerencia, conforme al artículo 193° de la Ley General de Sociedades.</p> <p>c) Los contratos en los cuales el prestador del servicio dota de trabajadores al usuario del mismo, sin embargo éstos no realizan labores en el centro de trabajo o de operaciones de este último sino en el de un tercero.</p>	12%
2	Arrendamiento de bienes [1]	Al arrendamiento, subarrendamiento o cesión en uso de bienes muebles e inmuebles. Para tal	12%

		<p>efecto se consideran bienes muebles a los definidos en el inciso b) del artículo 3° de la Ley del IGV. Se incluye en la presente definición al arrendamiento, subarrendamiento o cesión en uso de bienes muebles dotado de operario en tanto que no califique como contrato de construcción de acuerdo a la definición contenida en el numeral 9 del presente anexo. No se incluyen en esta definición los contratos de arrendamiento financiero.</p> <p>(Respecto al texto subrayado ver el inciso a) del numeral 10 de este Anexo)</p>	
3	Mantenimiento y reparación de bienes muebles [5]	Al mantenimiento o reparación de bienes muebles corporales y de las naves y aeronaves comprendidos en la definición prevista en el inciso b) del artículo 3° de la Ley del IGV.	9%
4	Movimiento de carga [3]	<p>A la estiba o carga, desestiba o descarga, movilización y/o tarja de bienes. Para tal efecto se entenderá por:</p> <p>a) Estiba o carga: A la colocación conveniente y en forma ordenada de los bienes a bordo de cualquier medio de transporte, según las instrucciones del usuario del servicio.</p> <p>b) Desestiba o descarga: Al retiro conveniente y en forma ordenada de los bienes que se encuentran a bordo de cualquier medio de transporte, según las instrucciones del usuario</p>	12%

		<p>del servicio.</p> <p>c) Movilización: A cualquier movimiento de los bienes, realizada dentro del centro de producción.</p> <p>d) Tarja: Al conteo y registro de los bienes que se cargan o descargan, o que se encuentren dentro del centro de producción, comprendiendo la anotación de la información que en cada caso se requiera, tal como el tipo de mercancía, cantidad, marcas, estado y condición exterior del embalaje y si se separó para inventario. No se incluye en esta definición el servicio de transporte de bienes, ni los servicios a los que se refiere el numeral 3 del Apéndice II de la Ley del IGV.</p> <p>No están incluidos en este numeral los servicios prestados por operadores de comercio exterior a los sujetos que soliciten cualquiera de los regímenes o destinos aduaneros especiales o de excepción, siempre que tales servicios estén vinculados a operaciones de comercio exterior (*).</p> <p>Se considera operadores de comercio exterior:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Agentes marítimos y agentes generales de líneas navieras 2. Compañías aéreas 3. Agentes de carga internacional 4. Almacenes aduaneros 5. Empresas de Servicio de Entrega Rápida 6. Agentes de aduana. 	
--	--	--	--

		(*) Exclusión aplicable a las operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria se produzca a partir del 14.07.2012, según Tercera Disposición Complementaria Final de la R.S. N° 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012	
5	Otros servicios empresariales [3]	<p>A cualquiera de las siguientes actividades comprendidas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas - Tercera revisión, siempre que no estén comprendidas en la definición de intermediación laboral y tercerización contenida en el presente anexo:</p> <p>a) Actividades jurídicas (7411). b) Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos (7412). c) Investigaciones de mercados y realización de encuestas de opinión pública (7413). d) Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (7414). e) Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (7421). f) Publicidad (7430). g) Actividades de investigación y seguridad (7492). h) Actividades de limpieza de edificios (7493).</p>	12%

		<p>i) Actividades de envase y empaque (7495).</p> <p>No están incluidos en este numeral los servicios prestados por operadores de comercio exterior a los sujetos que soliciten cualquiera de los regímenes o destinos aduaneros especiales o de excepción, siempre que tales servicios estén vinculados a operaciones de comercio exterior (*).</p> <p>Se considera operadores de comercio exterior:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Agentes marítimos y agentes generales de líneas navieras 2. Compañías aéreas 3. Agentes de carga internacional 4. Almacenes aduaneros 5. Empresas de Servicio de Entrega Rápida 6. Agentes de aduana. <p>(*) Exclusión aplicable a las operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria se produzca a partir del 14.07.2012, según Tercera Disposición Complementaria Final de la R.S. N° 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012</p>	
6	Comisión mercantil [2]	Al mandato que tiene por objeto un acto u operación de comercio en la que el comitente o	12%

		<p>el comisionista son comerciantes o agentes mediadores de comercio, de conformidad con el artículo 237° del Código de Comercio. Se excluye de la presente definición al mandato en el que el comisionista es:</p> <p>a. Un corredor o agente de intermediación de operaciones en la Bolsa de Productos o Bolsa de Valores.</p> <p>b. Una empresa del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros.</p> <p>c. Un Agente de Aduana y el comitente aquel que solicite cualquiera de los regímenes, operaciones o destinos aduaneros especiales o de excepción.</p> <p>(Respecto al texto subrayado ver el inciso i) del numeral 10 de este Anexo)</p>	
7	Fabricación de bienes por encargo [2] [3]	<p>A aquel servicio mediante el cual el prestador del mismo se hace cargo de todo o una parte del proceso de elaboración, producción, fabricación o transformación de un bien. Para tal efecto, el usuario del servicio entregará todo o parte de las materias primas, insumos, bienes intermedios o cualquier otro bien necesario para la obtención de aquéllos que se hubieran encargado elaborar, producir, fabricar o transformar. Se incluye en la presente definición a la venta de bienes, cuando las materias primas, insumos, bienes intermedios o cualquier otro bien con los</p>	12%

		<p>que el vendedor ha elaborado, producido, fabricado o transformado los bienes vendidos, han sido transferidos bajo cualquier título por el comprador de los mismos.</p> <p>No se incluye en esta definición:</p> <p>a. Las operaciones por las cuales el usuario entrega únicamente avíos textiles, en tanto el prestador se hace cargo de todo el proceso de fabricación de prendas textiles. Para efecto de la presente disposición, son avíos textiles, los siguientes bienes: etiquetas, hangtags, stickers, entretelas, elásticos, aplicaciones, botones, broches, ojalillos, hebillas, cierres, clips, colgadores, cordones, cintas twill, sujetadores, alfileres, almas, bolsas, plataformas y cajas de embalaje.</p> <p>b. Las operaciones por las cuales el usuario entrega únicamente diseños, planos o cualquier bien intangible, mientras que el prestador se hace cargo de todo el proceso de elaboración, producción, fabricación, o transformación de un bien.</p> <p>(Respecto las operaciones no incluidas ver el inciso i) del numeral 10 de este Anexo).</p>	
8	Servicio de transporte de personas [2]	A aquel servicio prestado por vía terrestre, por el cual se emita comprobante de pago que permita ejercer el derecho al crédito fiscal del IGV, de	12%

		conformidad con el Reglamento de Comprobantes de Pago.	
9	Contratos de construcción [4]	A los que se celebren respecto de las actividades comprendidas en el inciso d) del artículo 3° de la Ley del IGV, con excepción de aquellos que consistan exclusivamente en el arrendamiento, subarrendamiento o cesión en uso de equipo de construcción dotado de operario.	5%
10	Demás servicios gravados con el IGV [6]	<p>A toda prestación de servicios en el país comprendida en el numeral 1) del inciso c) del artículo 3° de la Ley del IGV que no se encuentre incluida en algún otro numeral del presente Anexo.</p> <p>Se excluye de esta definición:</p> <p>a) Los servicios prestados por las empresas a que se refiere el artículo 16 de la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, y normas modificatorias.</p> <p>b) Los servicios prestados por el Seguro Social de Salud - ESSALUD.</p> <p>c) Los servicios prestados por la Oficina de</p>	9%

		<p>Normalización Previsional - ONP.</p> <p>d) El servicio de expendio de comidas y bebidas en establecimientos abiertos al público tales como restaurantes y bares.</p> <p>e):El servicio de alojamiento no permanente, incluidos los servicios complementarios a éste, prestado al huésped por los establecimientos de hospedaje a que se refiere el Reglamento de Establecimientos de Hospedaje, aprobado por Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR.</p> <p>f) El servicio postal y el servicio de entrega rápida.</p> <p>g) El servicio de transporte de Bienes realizado por vía terrestre a que se refiere la Resolución de Superintendencia N° 073-2006-SUNAT y normas modificatorias.</p> <p>h) El servicio de transporte público de pasajeros realizado por vía terrestre a que alude la Resolución de Superintendencia N° 057-2007-SUNAT y normas modificatorias.</p> <p>i) Los servicios comprendidos en las exclusiones previstas en el literal a) del numeral 6 y en los literales a) y b) del numeral 7 del presente Anexo.</p> <p>j) Las actividades de generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica reguladas en la Ley de Concesiones Eléctricas aprobada por el</p>	
--	--	--	--

		<p>Decreto Ley N.° 25844.</p> <p>k) Los servicios de exploración y/o explotación de hidrocarburos prestados a favor de PERUPETRO S.A. en virtud de contratos celebrados al amparo de los Decretos Leyes N°s 22774 y 22775 y normas modificatorias.</p> <p>l) Los servicios prestados por las instituciones de compensación y liquidación de valores a las que se refiere el Capítulo III del Título VIII del Texto Único Ordenado de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Decreto Supremo N.° 093-2002-EF y normas modificatorias.</p> <p>II) Los servicios prestados por los administradores portuarios y aeroportuarios.</p> <p>Incisos j), k), l) y II) incorporados por la R.S. N° 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012, vigentes a partir del 14.07.2012 y aplicables a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se produzca a partir de dicha fecha.</p> <p>No están incluidos en este numeral los servicios prestados por operadores de comercio exterior a los sujetos que soliciten cualquiera de los regímenes o destinos aduaneros especiales o de excepción, siempre que tales servicios estén vinculados a operaciones de comercio exterior (*).</p> <p>Se considera operadores de comercio</p>	
--	--	--	--

		<p>exterior:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Agentes marítimos y agentes generales de líneas navieras 2. Compañías aéreas 3. Agentes de carga internacional 4. Almacenes aduaneros 5. Empresas de Servicio de Entrega Rápida 6. Agentes de aduana. <p>(*) Exclusión aplicable a las operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria se produzca a partir del 14.07.2012, según Tercera Disposición Complementaria Final de la R.S. N° 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012</p> <p>m) El servicio de espectáculo público y otras operaciones realizadas por el promotor, las cuales se regulan de acuerdo a la norma correspondiente.</p> <p>Inciso m) incorporado por la R.S. N° 250-2012/SUNAT publicada el 31.10.2012, vigente a partir del 01.11.2012.</p>	
--	--	---	--

Resolución de Superintendencia N° 265-2013/SUNAT

Modifican tasas del SPOT a partir del 01-11-2013

Mediante la resolución bajo comentario se han modificado las tasas del SPOT aplicables a diversos bienes y servicios de los Anexos 1, 2 y 3 de la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT y modificatorias.

ANEXO 1

1. Azúcar
2. Alcohol etílico 9%
3. Algodón

ANEXO 2

2. Maíz amarillo duro
3. Algodón en rama sin desmotar 9%
4. Caña de azúcar
7. Bienes gravado por renuncia a la exoneración
17. Páprica,
18. Pimienta, espárragos (del género capsicum)

ANEXO 3

3. Mantenimiento y reparación de bienes muebles
10. Demás servicios gravados 12%
9. Contratos de construcción 4%

R.S. N° 250-2012/SUNAT

Espectáculos públicos 4%

La resolución entrará en vigencia el 1 de noviembre de 2013 y será aplicable a las operaciones cuya obligación por IGV nazcan a partir de dicha fecha. En el caso de las operaciones exoneradas del IGV, será aplicable a aquellas cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se habrían originado a partir del 1 de noviembre si no estuviesen exoneradas de dicho impuesto.

2.1.4. TRATAMIENTO INTEGRAL DEL SISTEMA DE DETRACCIONES DEL IGV.

Interpretando a Gómez (2014)¹⁷; el sistema de pago de obligaciones tributarias con el Gobierno Central-SPOT (Sistema de Detracciones), ha venido aplicándose paulatinamente desde el año 2002 y es un mecanismo que tiene el Estado para garantizar el pago del IGV en sectores con alto grado de informalidad. El 29 de diciembre del 2005 se publicó la Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT que modifica el sistema retirando algunos bienes e incorporando nuevos servicios cuya venta, traslado o prestación, según el caso, se encontrará comprendida en el mismo, a partir del 01 de febrero del 2005. El Sistema venía aplicándose ya a productos como el alcohol etílico, azúcar, algodón, caña de azúcar, madera, arena y piedra, desperdicios y desechos metálicos, recursos hidrobiológicos, bienes del inciso A) del Apéndice I de la Ley del IGV (cuando se haya renunciado a la exoneración del IGV), y las operaciones de prestación de servicios de intermediación laboral. Posteriormente fueron incorporados, el aceite y harina de pescado, embarcaciones pesqueras, los servicios de tercerización (Contratos de Gerencia), arrendamiento de bienes muebles, mantenimiento y reparación de bienes muebles, movimiento de carga y otros servicios empresariales, tales como los jurídicos, de contabilidad y auditoría, asesoramiento empresarial, publicidad, entre otros. A partir del 01.02.2006, se incluyen además de los ya mencionados a las comisiones mercantiles, la fabricación de bienes por encargo y el servicio de transporte de personas señaladas expresamente en la norma.

Sistema de Detracciones del IGV:

Interpretando a Gómez (2014)¹⁸; las detracciones consiste básicamente en la disminución (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor o quien presta el servicio. Éste, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta para efectuar el pago de sus obligaciones tributarias. Los

¹⁷ Gómez Hajar, Hilda (2014) Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT. Lima. USMP.

¹⁸ Gómez Hajar, Hilda (2014) Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT. Lima. USMP.

montos depositados en las cuentas que no se agoten cumplido el plazo señalado por la norma luego que hubieran sido destinados al pago de tributos, serán considerados de libre disponibilidad para el titular.

Bienes y servicios están comprendidos en el Sistema:

Para un mejor funcionamiento del sistema se ha clasificado los bienes y servicios sujetos al mismo en tres anexos: los anexos **1** y **2** reúnen los bienes y el anexo **3**, los servicios cada uno de ellos con sus correspondientes porcentajes de detracción.

Operaciones sujetas al Sistema:

Interpretando a Gómez (2014)¹⁹; las operaciones sujetas al sistema difieren de acuerdo a su ubicación en el correspondiente anexo. Así tenemos:

1. Tratándose de los bienes señalados en el Anexo **1**, y siempre que el importe de las operaciones sujetas al Sistema sean mayores a media (1/2) UIT, son las siguientes:
 - La venta gravada con el IGV
 - El retiro considerado venta al que se refiere el inciso a) del artículo 3° de la Ley del IGV
 - El traslado de estos bienes fuera del centro de producción, así como desde cualquier zona geográfica que goce de beneficios tributarios hacia el resto del país, cuando dicho traslado no se origine en una operación de venta gravada con el IGV, con las siguientes excepciones:
 - El traslado fuera de centros de producción ubicados en zonas geográficas que gocen de beneficios tributarios, siempre que no implique su salida hacia el resto del país.
 - Los siguientes traslados, siempre que respecto de los bienes trasladados el sujeto que realiza el traslado hubiera efectuado el depósito producto de cualquier operación sujeta al sistema realizada con anterioridad:

¹⁹ Gómez Hjar, Hilda (2014) Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT. Lima. USMP.

- Los realizados entre centros de producción ubicados en una misma provincia
 - Los realizados hacia la Zona Primaria aduanera
 - Los realizados dentro de la Zona Primaria, entre Zonas Primarias o desde dicha zona hacia el Centro de Producción.
2. Tratándose de los bienes señalados en el Anexo 2 , las operaciones sujetas al Sistema son las siguientes:
- La venta gravada con el IGV
 - El retiro considerado venta al que se refiere el inciso a) del artículo 3° de la Ley del IGV
3. Tratándose de los servicios señalados en el Anexo 3, las operaciones sujetas al Sistema son los servicios gravados con el IGV.

Operaciones exceptuadas de la aplicación del Sistema:

1. Para los bienes del Anexo 1 :

El sistema no se aplicará para las operaciones de venta gravadas con IGV, cuando se emitan los siguientes comprobantes de pago:

- ❖ Póliza de adjudicación, con ocasión del remate o adjudicación efectuada por martillero público o cualquier entidad que remata o subasta bienes por cuenta de terceros a que se refiere el inciso g) del numeral 6.1 del artículo 4° del Reglamento de Comprobantes de Pago.
- ❖ Liquidación de Compra, en los casos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Pago.

2. Para los bienes del Anexo 2 :

El sistema no se aplicará cuando se emitan los siguientes documentos:

- i. Comprobante de pago que no permite sustentar crédito fiscal, saldo a favor del exportador o cualquier otro beneficio vinculado con la devolución del IGV, así como gasto o costo para efectos tributarios. Esto no opera cuando el

adquiriente es una entidad del Sector Público Nacional a que se refiere el inciso a) del artículo 18° de la Ley del Impuesto a la Renta.

- ii. Cualquiera de los documentos a que se refiere el numeral 6.1 del artículo 4° del reglamento de Comprobantes de Pago, excepto las pólizas emitidas por las bolsas de productos a que se refiere el literal e) de dicho artículo.
- iii. Liquidación de compra, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Comprobantes de Pago.

3. Para los servicios del Anexo 3 :

El sistema no se aplicará cuando se emitan los siguientes documentos:

- i. Comprobante de pago que no permite sustentar crédito fiscal, saldo a favor del exportador o cualquier otro beneficio vinculado con la devolución del IGV, así como gasto o costo para efectos tributarios. Esto no opera cuando el usuario es una entidad del Sector Público Nacional a que se refiere el inciso a) del artículo 18° de la Ley del Impuesto a la Renta.
- ii. Cualquiera de los documentos a que se refiere el numeral 6.1 del artículo 4° del reglamento de Comprobantes de Pago.
- iii. El usuario del servicio tenga la condición de No Domiciliado, de conformidad con lo dispuesto por la Ley del Impuesto a la Renta.

A partir del 01.03.2006 (nacimiento de la obligación tributaria), el sistema no se aplicará para los bienes y servicios contenidos en los Anexos N° 2 y 3 cuando el importe de la operación sea igual o menor a S/. 700.00 (Setecientos y 00/100 nuevos soles).

Sujetos obligados a efectuar el depósito:

1. Para los bienes del Anexo 1:

1.1. En la venta gravada con el IGV:

- a. El adquiriente
- b. El proveedor, cuando tenga a su cargo el traslado y la entrega de bienes cuyo importe de la operación sea igual o menor a media (1/2)

UIT, siempre que resulte de aplicación el Sistema, o cuando reciba la totalidad del importe de la operación sin haberse acreditado el depósito respectivo, o cuando la venta sea realizada a través de la Bolsa de Productos.

1.2. En el retiro considerado venta, el sujeto del IGV.

1.3. En los traslados, el propietario de los bienes que realice o encargue el traslado.

2. Para los bienes del Anexo 2:

2.1. En la venta gravada con el IGV:

- a. El adquiriente
- b. El proveedor, cuando reciba la totalidad del importe de la operación sin haberse acreditado el depósito respectivo, o cuando la venta sea realizada a través de la Bolsa de Productos.

2.2. En el retiro considerado venta, el sujeto del IGV.

3. Para los servicios del Anexo 3:

3.1. El usuario del servicio

3.2. El prestador del servicio, cuando reciba la totalidad del importe de la operación sin haberse acreditado el depósito respectivo

Carencia de validez la Constancia de Depósito: Cuando: No presente el refrendo del Banco de la Nación, en los casos en que este lo realice. Su numeración no sea conforme. Contenga información que no corresponda con el tipo de operación, bien o servicio por los cuales se indica haber realizado el depósito. Contenga enmendaduras, borrones, añadiduras o cualquier indicio de adulteración.

Depósito por la detracción: El depósito debe realizarse de acuerdo con alguna de las siguientes modalidades:

- ❖ **A través de SUNAT Virtual:** En esta modalidad, el sujeto obligado ordena el cargo del importe en la cuenta afiliada. Para tal efecto, deberá acceder a la opción SUNAT "Operaciones en Línea" y seguir las indicaciones de acuerdo al Instructivo de Depósito de Dedicaciones por Internet. En este caso el depósito se acreditará mediante una constancia generada por SUNAT "Operaciones en Línea".
- ❖ **Directamente en las agencias del Banco de la Nación:** En esta modalidad el sujeto obligado realiza el depósito directamente en las agencias del Banco de la Nación, para lo cual podrá utilizar:
 - **Formato pre impreso:** En este caso se utilizará un (1) formato por cada depósito a realizar. Dicho formato lo puede obtener aquí o en la red de agencias del Banco de la Nación.
 - **Medio magnético:** De acuerdo con el Instructivo de Depósitos Masivos de Dedicaciones por Internet y en el Banco de la Nación publicado en SUNAT Virtual y siempre que se realicen diez (10) o más depósitos, de acuerdo a lo siguiente:
 - Depósitos efectuados a una (1) o más cuentas abiertas en el Banco de la Nación, cuando el sujeto obligado sea el adquirente del bien o usuario del servicio.
 - Depósitos efectuados a una (1) cuenta abierta en el Banco de la Nación, cuando el sujeto obligado sea el titular de dicha cuenta.

El monto del depósito se podrá cancelar en efectivo, mediante cheque del Banco de la Nación o cheque certificado o de gerencia de otras empresas del Sistema Financiero. También se podrá cancelar dicho monto mediante transferencia de fondos desde otra cuenta abierta en el Banco de la Nación, distinta a las cuentas del Sistema, de acuerdo a lo que establezca tal entidad.

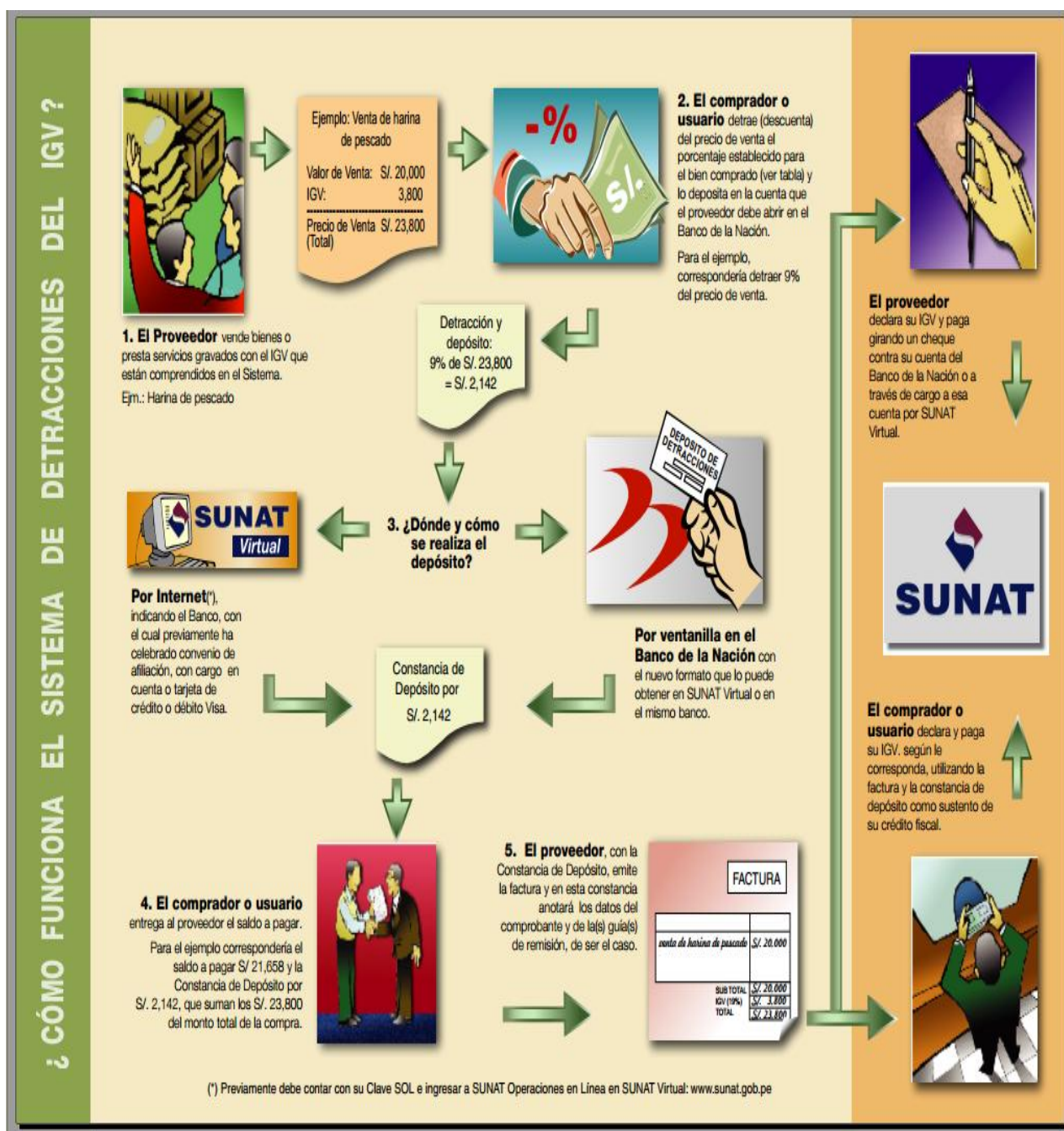
Los cheques deben ser girados a nombre de: Banco de la Nación/nombre del titular de la cuenta. En el reverso se deberá consignar el número de la cuenta corriente y el texto "D. Leg. N° 940".

El depósito se acreditará mediante una Constancia de Depósito, la misma que se emitirá de acuerdo a lo siguiente:

- ❖ **Cuando el depósito se realice a través de SUNAT Virtual**, La constancia de depósito será generada por el propio sistema, la cual podrá imprimirse o enviada a su correo electrónico.
- ❖ **Cuando se utilice el formato preimpreso**, la constancia de depósito será autogenerada por el sistema del Banco de la Nación, la cual será debidamente sellada y será entregada (tres copias) al sujeto obligado en la fecha en que se realice el depósito.
- ❖ **Cuando se realicen depósitos en dos (2) o más cuentas utilizando medios magnéticos y el monto de los mismos sea cancelado mediante cheque(s)**, el sujeto obligado deberá adjuntar una carta dirigida al Banco de la Nación, detallando lo siguiente:
 - El número de depósitos a realizar, el monto de cada depósito, el nombre del titular y el número cada cuenta; y,
 - El importe, número y banco emisor de cada cheque entregado.

En tales casos, el Banco de la Nación entregará al sujeto obligado una copia sellada de la referida carta, como constancia de recepción del(de los) cheque(s). La constancia de depósito será entregada al sujeto obligado dentro de los tres (3) días hábiles siguientes de realizado el depósito, en la agencia del Banco de la Nación en la que se presentó el(s) disquete(s).

GRAFICO DE LAS DETRACCIONES DEL IGV:



Fuente: SUNAT.

2.2. DESARROLLO ECONÓMICO EMPRESARIAL

Interpretando a Janampa (2014)²⁰; las detracciones del impuesto general a las ventas, se cumple en varios eventos, por un lado el que cobra con detracciones y por otro lado el que paga con detracciones. Sin duda que el que cobra con detracciones no recibe el total de los cobros que debe realizar porque determinado porcentaje es depositado en la cuenta de detracciones, este no es el caso de la empresa en estudio. Para el que paga las detracciones a grandes rasgos podría decirse que no genera impacto económico, por cuanto si tiene que pagar una deuda de 1,000 nuevos soles, tiene que pagar dicha cantidad con o sin detracciones; con detracciones simplemente divide la forma como pagar, por cuanto una parte que es un porcentaje fijado por las normas es depositada en la cuenta de detracciones del proveedor y la otra parte es pagada, según el caso en efectivo o con giro de cheques o cualquier otra modalidad; de modo que finalmente termina pagando los 1,000 nuevos soles. Sin embargo si analizamos mas detalladamente, las detracciones del IGV, conlleva la realización de formalidades y esas formalidades son las que generan impactos económicos negativos por cuanto afectan económicamente a la empresa. Por ejemplo si la empresa Inversiones La Coruña SAC, llevara a cabo el procedimiento de enviar una trabajadora a depositar en el Banco de La Nación el importe de la detracción de una operación se aprecia el costo de la remuneración de la trabajadora, el tiempo que va a utilizar para ir al Banco, formar largas colas, llenar formularios y otros aspectos relacionados. Aún cuando a la fecha se van reduciendo las formalidades, por cuanto, en algunos casos el mismo proveedor paga la detracción a cargo de su cliente, pero luego le cobra con una Nota de débito lo cual también genera un impacto económico negativo. Por otro lado está la opción de pagar directamente por Internet, lo cual aparentemente es fácil y se hace rápidamente, son siendo totalmente cierto en la realidad; porque si valoramos económicamente se tendría que considerar el costo del servicio de Internet, el tiempo que determinada trabajadora va a utilizar y cuyo costo lo asume la empresa, los tiempos de espera que pueden originarse por distintos motivos de la red y esto sin

²⁰ Janampa Rodas, Antonio (2014) Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT. Lima. UNMSM.

contar con el riesgo que significa transar por dicha Red; aún cuando por el momento viene trabajando bien, pero nunca se tiene una seguridad absoluta.

En el mismo sentido de la valoración económica de todo lo que se relaciona con las detracciones del IGV, se tiene que considerar que la empresa en estudio, podría ser objeto de fiscalización por las detracciones y ese hecho también genera impacto económico negativo, por cuanto la empresa deberá soportar dentro de sus instalaciones a los auditores de la SUNAT, no por un día, muchas veces esto se extiende hasta por meses; creando zozobra en el desarrollo de las operaciones de la empresa con el personal de SUNAT dentro de la misma, todo esto independientemente del cumplimiento o no de sus tributos. En este contexto se tiene que asignar una dependencia de la empresa a los auditores de SUNAT, se debe facilitar los sistemas de la empresa, también los muebles y otros elementos.

2.2.1. ECONOMÍA Y EFICIENCIA EMPRESARIAL

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2013)²¹, la economía empresarial, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales la empresa adquiere recursos, sean estos financieros, humanos, físicos o tecnológicos, obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y, al menor costo posible.

La empresa adquiere mercaderías, contrata servicios, compra bienes de capital, intangibles y otros activos; sin embargo lo importante en esto, es que se haga al menor costo posible y pensando en sacarle el máximo provecho. No tiene porque comprar algo tan sofisticado si va a costar mucho y no se va a provechar en toda su dimensión.

En el marco de la economía empresarial, las detracciones generan un impacto negativo por los tiempos y movimientos que consumen, las eventualidades que pueden darse, siendo algunos costos evidentes y otros de tipo oculto, pero que están allí y que la empresa tiene que asumirlo.

²¹ Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Editorial Continental.

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2013)²², junto a la economía empresarial aparece el concepto de eficiencia empresarial, la cual está referida a la relación existente entre los bienes comprados y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido por la empresa. Dichos estándares son indicadores internos de las propias empresas, así como indicadores de desempeño del mercado nacional e internacional, considerando que estamos en una economía social de mercado.

La eficiencia, también puede ser conceptualizada como la virtud para lograr un efecto determinado; tal como sucede con la empresa al facilitar la solución de las necesidades de bienes que enfrentan los clientes y la colectividad en general.

La eficiencia, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, mercaderías, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible.

La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que la empresa va a ser racional si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales. La racionalidad se logra mediante, normas y reglamentos que rigen el comportamiento de los componentes en busca de la eficiencia.

La eficiencia busca utilizar los medios, métodos y procedimientos más adecuados y debidamente planeados y organizados para asegurar un óptimo empleo de los recursos disponibles. La eficiencia no se preocupa por los fines, como si lo hace la eficacia, si no por los medios.

La eficiencia, se puede medir por la cantidad de recursos utilizados en la compraventa de bienes por las empresas comerciales.

La eficiencia aumenta a medida que decrecen los costos y los recursos utilizados. Se relaciona con la utilización de los recursos para obtener los bienes que necesitan tener en stock para atender a los clientes y la comunidad en general.

²² Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Editorial Continental.

2.2.2. MEJORA CONTINUA Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Interpretando a Hernández (2013)²³, las detracciones del impuesto general a las ventas dan pie a decisiones económicas; por cuanto se puede decidir cumplirlo o no cumplirlo; cumplirlo directamente o indirectamente; cumplirlo en forma tradicional o cumplirlo con metodologías tecnológicas modernas. Las decisiones que pueden tomarse siguen, porque la empresa puede comprar los bienes a una empresa sujeta a detracciones o puede hacerlo en otra empresa no sujeta a detracciones por cuestión del régimen tributario o por ser un intermediario que ya cumplió con la detracción. Asimismo dado que las detracciones solo operan en el momento del pago, puede decidirse pagarse en partes o quizás no pagar nunca; otras decisiones pueden ser que pese a haber cumplido las formalidades y pagado las detracciones decide no registrar dichas operaciones ni contable ni tributariamente. En uno u otro caso, siempre que se tome decisiones, aunque al final salgan mal, los empresarios están buscando tener ventajas, hacer mejor las cosas y especialmente entrar en un marco de mejora continua empresarial.

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2013)²⁴, la mejora continua empresarial consiste en la innovación permanente de la tecnología, los procesos y procedimientos empresariales. En los grupos gerenciales de las empresas japonesas, el secreto de las compañías de mayor éxito en el mundo radica en poseer estándares de calidad altos tanto para sus productos como para sus empleados; por lo tanto el control total de la calidad es una filosofía que debe ser aplicada a todos los niveles jerárquicos en una organización, y esta implica un proceso de mejora continua que no tiene final. Dicho proceso permite visualizar un horizonte más amplio, donde se buscará siempre la excelencia y la innovación que llevarán a los empresarios a aumentar su competitividad, disminuir los costos, orientando los esfuerzos a satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

La base del éxito del proceso de mejora continua es el establecimiento adecuado de una buena política de calidad, que pueda definir con precisión lo esperado por los empleados; así como también de los productos o servicios que sean brindados

²³ Hernández Celis, Domingo (2014) la estrategia de las detracciones del impuesto general a las ventas. Lima. USMP.

²⁴ Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Editorial Continental.

a los clientes. Dicha política requiere del compromiso de todos los componentes de la organización.

Es evidente que las tendencias mundiales muestran como las naciones se integran en comunidades que buscan fortalecerse mutuamente y fusionar sus culturas, esta integración va mas allá de tratados de libre comercio, apertura de importaciones y exportaciones, delimitación de políticas unificadas sobre el sector privado y penetra en la vida cotidiana de los miembros de la sociedad, en las practicas de las organizaciones y genera cambios sustanciales en la forma de vida del hombre moderno. La integración busca también la consolidación de bloques que aspiran a tener la hegemonía política, militar, ideológica en el reordenamiento internacional. El resultado de este proceso es un nuevo mapa económico, ideológico y político donde claramente se diferencian los países altamente competitivos y por consiguiente privilegiados en el mercado mundial.

Este panorama nos muestra claramente como las reglas de la competitividad han cambiado, el rompimiento de fronteras en el ámbito geográfico, incita a un rompimiento en las mentalidades y una serie de imperativos que debemos atender si queremos trascender la condición de país periférico y en vía de desarrollo.

Penetrar en este nuevo orden implica reconocer el papel del conocimiento y de la información como generadores de desarrollo. Ahora mas que nunca es necesario asumir que el conocimiento y quien posee la información tiene poder en el plano empresarial, es claro el papel protagónico del conocimiento en el crecimiento de los sectores productivos. Por ejemplo la incorporación de tecnología de punta, conocimiento aplicado, de capacitación y calificación de mano de obra, los niveles cada vez mas especializados de división del trabajo, las habilidades y capacidades altamente calificadas requeridas para un optimo desempeño, la sistematización de practicas empresariales convertidas en modelos de gestión, los nuevos métodos y técnicas administrativas, entre otras son indicadores de la relación intima entre conocimiento, manejo racional de la información y crecimiento económico empresarial.

Para llevar a cabo este proceso de mejora continua tanto en un departamento determinado como en toda la empresa, se debe tomar en consideración que dicho proceso debe ser: económico, es decir, debe requerir menos esfuerzo que el

beneficio que aporta; y acumulativo, que la mejora que se haga permita abrir las posibilidades de sucesivas mejoras a la vez que se garantice el cabal aprovechamiento del nuevo nivel de desempeño logrado.

La importancia de la mejora continua radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización, a través de este se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización, por otra parte las organizaciones deben analizar los procesos utilizados, de manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado de la aplicación de esta técnica puede ser que las organizaciones crezcan dentro del mercado y hasta llegar a ser líderes. Hay que mejorar porque, "En el mercado de los compradores de hoy el cliente es el rey", es decir, que los clientes son las personas más importantes en el negocio y por lo tanto los empleados deben trabajar en función de satisfacer las necesidades y deseos de éstos. Son parte fundamental del negocio, es decir, es la razón por la cual éste existe, por lo tanto merecen el mejor trato y toda la atención necesaria. La razón por la cual los clientes prefieren productos del extranjero, es la actitud de los dirigentes empresariales ante los reclamos por errores que se comentan: ellos aceptan sus errores como algo muy normal y se disculpan ante el cliente, para ellos el cliente siempre tiene la razón.

La base del éxito del proceso de mejoramiento es el establecimiento adecuado de una buena política de calidad, que pueda definir con precisión lo esperado por los empleados; así como también de los productos o servicios que sean brindados a los clientes. Dicha política requiere del compromiso de todos los componentes de la organización, la cual debe ser redactada con la finalidad de que pueda ser aplicada a las actividades de cualquier empleado, igualmente podrá aplicarse a la calidad de los productos o servicios que ofrece la compañía, así es necesario establecer claramente los estándares de calidad, y así poder cubrir todos los aspectos relacionados al sistema de calidad. Para dar efecto a la implantación de esta política, es necesario que los empleados tengan los conocimientos requeridos para conocer las exigencias de los clientes, y de esta manera poder lograr ofrecerles excelentes productos o servicios que puedan satisfacer o exceder las expectativas. La calidad total no solo se refiere al producto o servicio en sí, sino que es la mejoría permanente del aspecto organizacional, gerencial; tomando una empresa como una

máquina gigantesca, donde cada trabajador, desde el gerente, hasta el funcionario del más bajo nivel jerárquico está comprometido con los objetivos empresariales.

Interpretando a Robbins & Coulter (2013)²⁵, la competitividad de la empresa es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas de producir bienes y servicios en forma eficiente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. La Competitividad es la característica de una organización cualquiera de lograr su misión, en forma más exitosa que otras organizaciones competidoras

La competitividad es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud autoprotectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario. La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos. El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas grandes como en las pequeñas, en las de reciente creación o en las maduras y en general en cualquier clase de organización. Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en la idea "excelencia", o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización. La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general. Una

²⁵ Robbins Stephen & Coulter Mary (2013) Administración. México. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.

organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica".

Interpretando a Robbins & Coulter (2013)²⁶, la función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global. Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad, la competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación. La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables exógenas, como el grado de innovación, el dinamismo de la industria, la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo. La empresa, una vez ha alcanzado un nivel de competitividad externa, deberá disponerse a mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas y productos y de buscar nuevas oportunidades de mercado.

Para Koontz & O'Donnell (2013)²⁷, competitividad significa un beneficio sostenible para la empresa o institución. Competitividad es el resultado de una mejora de calidad constante y de innovación. Competitividad está relacionada fuertemente a productividad: Para ser productivo, los servicios educativos, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados, ya que son de igual importancia. Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de: La estructura de la institución, las estrategias, la competencia entre instituciones, las condiciones y los factores de la demanda, los

²⁶ Robbins Stephen & Coulter Mary (2013) Administración. México. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.

²⁷ Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Litográfica Ingramex S.A.

servicios de apoyo asociados. La calidad total es la estrategia clave de la competitividad. El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones. En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responder de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez mas eficiente, rápido y de mejor calidad.

2.2.3. METAS, OBJETIVOS Y MISIÓN EMPRESARIAL

Con detracciones o sin detracciones, esta empresa como cualquier otra busca lograr sus metas, objetivos y misión empresarial. Estos elementos pueden referirse a las ventas, costos, gastos, liquidez, gestión, solvencia, rentabilidad, impacto social o cualquier otro. Cuando una empresa tiene metas que cumplir, objetivos que lograr y misión que realizar estamos en el marco de la efectividad empresarial. Toda empresa busca tener efectividad, porque alcanzarlo es un valor supremo para cada ente.

Para Koontz & O'Donnell (2013)²⁸, la efectividad empresarial, se refiere al grado en el cual la empresa, logra sus metas, objetivos, misión empresarial u otros beneficios que pretendían alcanzarse fijados por los directivos o exigidos por la sociedad. No basta con hacer las cosas correctamente (eficiencia), hay que hacer las cosas correctas (eficacia). La eficacia (o efectividad) hace énfasis en: los resultados, hacer las cosas correctas, lograr objetivos, crear más valores (principalmente para el cliente), proporcionar eficacia (empowerment) a los subordinados, aplica un enfoque proactivo, es decir, en lugar de reaccionar, anticiparse.

La efectividad, es la virtud, fuerza y poder para gestionar, en nuestro caso, la empresa en estudio.

²⁸ Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Litográfica Ingramex S.A.

La efectividad es el grado en el que se logran los objetivos empresariales. En otras palabras, la forma en que se obtienen un conjunto de resultados refleja la efectividad, mientras que la forma en que se utilizan los recursos para lograrlos se refiere a la eficiencia.

La efectividad, es la medida normativa del logro de los resultados. La empresa dispone de indicadores de medición de los logros de bienes que compran y venden. Cuando se logren dichos resultados o estándares, se habrá logrado el objetivo de dichas empresas.

Para obtener efectividad tienen que darse algunas variables como: i) Cualidades de la organización humana; ii) Nivel de confianza e interés; iii) Motivación; iv) Desempeño; v) Capacidad de la Organización; vi) Información y comunicación; vii) Interactuación efectiva; viii) Toma de decisiones efectiva. Si una empresa comercial de Lima Metropolitana, dispone de estas variables, refleja el estado interno y la salud de dicha entidad. Las empresas comerciales, dependen de la fuerza financiera o económica; pero deben tener en cuenta algunas medidas de eficacia administrativa, como por ejemplo: capacidad del gerenciamiento corporativo para encontrar fuerza laboral adecuada; Elevados niveles de moral de los empleados y satisfacciones en el trabajo; Bajos niveles de rotación; Buenas relaciones interpersonales; Percepción de los objetivos de la entidad; Buena utilización de la fuerza laboral calificada.

Para que la empresa alcance efectividad, debe cumplir estas tres condiciones básicas: Alcance de los objetivos institucionales; Mantenimiento del sistema interno; y, Adaptación al ambiente externo.

El alcance de la efectividad tropieza con la complejidad de exigencias de una entidad como sistema abierto. La efectividad y el éxito empresarial constituyen un asunto muy complejo debido a las relaciones múltiples que se establecen con los elementos ligados a la entidad.

Cuando la gestión de la empresa se preocupa por hacer correctamente las cosas está transitando a la eficiencia (utilización adecuada de los recursos disponibles) y cuando utiliza instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar las cosas bien hechas con las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia la efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles).

Para Koontz & O'Donnell (2013)²⁹, la eficiencia y la efectividad no van de la mano, ya que la empresa puede ser eficiente en sus operaciones, pero no eficaz, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser eficaz, aunque sería mucho más ventajoso si la eficacia estuviese acompañada de la eficiencia, con lo cual el presente y la prospectiva serían positivos. También puede ocurrir que no sea ni eficiente ni eficaz, por tanto la prospectiva sería negativa.

Los directivos de la empresa, tienen diversidad de técnicas para lograr que los resultados se ajusten a los planes. La base de la gestión efectiva y control de las empresas radica en que el resultado depende de las personas.

Entre las consideraciones importantes para asegurar los resultados y por ende la eficacia de los gerentes tenemos: la voluntad de aprender, la aceleración en la preparación del equipo gerencial, importancia de la planeación para la innovación, evaluación y retribución al equipo gerencial, ajustes de la información, necesidad de la investigación y desarrollo gerencial, necesidad de liderazgo intelectual, etc.

2.2.4. DESARROLLO ECONÓMICO EMPRESARIAL

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2013)³⁰ el desarrollo empresarial, está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. El desarrollo empresarial tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Para alcanzar desarrollo empresarial, es básico tener una adecuada gestión y que tiene considere al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes. De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde

²⁹ Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Litografía Ingramex S.A.

³⁰ Koontz Harold & Cyril O'Donnell C. (2013) Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litografía Ingramex S.A.

existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Según Díaz y Jungbluth (2013)³¹; se entiende por desarrollo empresarial cuando las industrias dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2013)³²; el desarrollo empresarial es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de

³¹ Díaz Bardo. y Jungbluth Carlos (2013) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

³² Flores Juan (2013) Gestión empresarial. Lima: Editorial CECOF Asesores.

personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Interpretando a Johnson & Scholes (2013)³³ el desarrollo empresarial solo es posible cuando el estado promueva el acceso de las MYPES empresas industriales al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Analizando a Pérez (2013)³⁴, el desarrollo empresarial se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

³³ Johnson G. & Scholes, K. (2013) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.

³⁴ Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.

2.3. EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC

LA EMPRESA:

Es una empresa responsable que cuenta con profesionales altamente capacitados y con larga experiencia en el sector privado como en el público, conocedora de los requerimientos técnicos en nuestro país para su crecimiento y desarrollo.

EXPERIENCIA EMPRESARIAL:

- Gestión de habilitaciones industriales y comerciales en el Callao.
- Gestión de habilitaciones vacacionales temporales en los distritos de Mala, Asia y San Antonio.
- Gestión de independización, acumulación y subdivisión de inmuebles en Lima, Callao, Ica, Huacho, Chiclayo, Paita, entre otros. Participación en comisiones para elaborar leyes.
- Reforma del estado en diversos ministerios.
- Asesoría en conflictos de asociaciones.
- Asesoría en adquisición de inmuebles.
- Inmatriculación de terrenos en los registros públicos

MISIÓN DE LA EMPRESA:

Brindar servicios de calidad a sus clientes con valor agregado que coadyuven al crecimiento de sus negocios y logro de objetivos.

VISIÓN DE LA EMPRESA:

Ser una institución reconocida en el medio por su calidad de servicios y apoyo al crecimiento y desarrollo del país.

MIEMBROS DEL EQUIPO

Carlos Amaya Alvarado - Especialista en saneamiento de inmuebles, habilitaciones urbanas y asociaciones.

Sergio Ruiz de Castilla - Especialista en gestión pública y reforma del estado.

Roger Casafranca García - Especialista en derecho procesal y contratos.

Maribel Gonzales Vega – Técnica.

ÁREAS LEGALES QUE CUBREN LOS SERVICIOS DE LA EMPRESA:

1. Saneamiento de propiedades
2. Habilitaciones urbanas
3. Derecho municipal
4. Derecho de asociaciones
5. Derecho registral y notarial
6. Derecho de administración pública
7. Gestión pública
8. Reforma del estado
9. Contratos
10. Derecho procesal civil y penal

PRINCIPALES CLIENTES



2.3.1. ASPECTO ORGANIZATIVO Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA

PRINCIPIOS:

La empresa sienta sus bases en los siguientes principios:

- 1) **TRANSPARENCIA.**- Principio fundamental que permite el actuar del personal con la verdad y sin la mentira en todos los niveles estructurales de la empresa.
- 2) **RESPETO.**- Orientado a la buena convivencia basada en el respeto mutuo entre todo el personal que labora en la empresa
- 3) **EFICIENCIA.**- Este principio es perseguido por cada trabajador, tratando que los procesos administrativos, comerciales y operativos de la empresa, con el propósito de demostrar que con el uso óptimo de los recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos que se dispone se puede conseguir las metas, objetivos propuestos, disminuyendo los costos para la empresa.
- 4) **IGUALDAD.**- Principio que fomenta el trato justo y equitativo a todos los colaboradores de la empresa.
- 5) **LEGALIDAD.**- Principio orientado al cumplimiento de leyes, políticas y normas bajo las cuales la empresa desarrolla sus actividades.
- 6) **EFICACIA.**- El alcance de los objetivos en todo tipo de actividad, es decir la eficacia es medida por el cumplimiento de metas y objetivos propuestos.
- 7) **CUMPLIMIENTO.**- Es un principio direccionado a que el personal se sienta comprometido con la sociedad y clientes cumpliendo responsablemente con sus compromisos en las condiciones y pactos adquiridos.
- 8) **PRODUCTIVIDAD.**- Es un principio básico en la empresa para lograr mantenerse sobre la competencia, mediante la mayor capacidad

comercializadora concatenada con una nueva visión administrativa y organizativa, generando nuevos niveles de productividad.

- 9) **TRABAJO EN EQUIPO.-** Es un principio que busca la permanente coordinación de los directivos, funcionarios y trabajadores de la empresa.

VALORES DE LA EMPRESA:

Para la empresa, los valores son los integrantes de una doctrina corporativa; que impulsa a las acciones positivas de cada colaborador de la empresa.

- 1) **COMPROMISO.-** Cada persona que ingresa al grupo humano de la empresa se plantea por si sola un compromiso de cumplimiento voluntario de sus tareas y obligaciones garantizando a la empresa y a sus compañeros calidad en todas sus actividades.
- 2) **SOLIDARIDAD.-** Es un valor mediante el cual la gerencia busca fomentar la ayuda en momentos difíciles tanto a nivel personal como profesional, generando altos niveles de remuneración espiritual de compañerismo y de colaboración.
- 3) **AMISTAD.-** Para la empresa entre compañeros de trabajo es importante, estimula un ambiente laboral favorable y agradable.
- 4) **CORDIALIDAD.-** Es un valor que se demuestra en gran parte del personal de la empresa, hacia los Clientes, proveedores, y compañeros, generalizando un ambiente de tranquilidad.
- 5) **CONFIANZA.-** Es un valor en la cual cada integrante de la empresa, delega, autoriza, maneja y socializa decisiones inherentes a cada cargo.
- 6) **HONESTIDAD.-** Se refleja en el desenvolvimiento de actividades principalmente de mucha responsabilidad donde ni las mayores tentaciones podrán quebrantar un comportamiento personal y honesto de los trabajadores.

- 7) **PARTICIPACIÓN.-** Fomentar un ambiente favorable creado por los principios y valores descritos, se espera que cada persona sienta confianza para alzar su voz y plantear sus ideas generando así un talento humano activo y participante de la toma de decisiones.
- 8) **ÉTICA.-** Conjuga los principios y valores en la búsqueda de un comportamiento moral de acuerdo a las costumbres de la sociedad y de la organización.
- 9) **MORAL.-** Es uno de los valores más generalizados en la sociedad pues constituye la normalización y regularización de las actividades que fomentan una buena convivencia.
- 10) **RESPONSABILIDAD.-** A través de la obligación de mantener en orden el trabajo que tiene el personal de la empresa que cumplir, dando muchas cuotas de gran entrega en cumplimiento cabal de su trabajo.
- 11) **DISCIPLINA.-** Es uno de los valores importantísimos todo trabajador disciplinado cumple con absoluta responsabilidad obteniendo buenos resultados en la labor que desarrolla.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

a) OBJETIVO GENERAL

Generar un alto nivel de responsabilidad social.

b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- (1) Establecer políticas de calidad que garanticen la permanencia y fidelidad de clientes.
- (2) Actualizar anualmente la capacidad de generación de rentabilidad para modificación o permanencia de planes de crecimiento.

- (3) Consignar los recursos necesarios para el levantamiento, actualización y mejoramiento de procesos de comercialización, diferenciando por producto final esperado.
- (4) Disminuir el tiempo y los costos de comercialización de la empresa mediante un control exhaustivo de los procesos y procedimientos.
- (5) Implementar un sistema de capacitación integrando personal e innovación tecnológica continua que permita a la empresa estar a la vanguardia de la comercialización de hilos.
- (6) Fomentar relaciones comerciales estratégicas y duraderas con proveedores a nivel local, nacional e internacional, para reducir costos y tiempos de abastecimiento.

POLÍTICAS DE LA EMPRESA

Se entiende como políticas las normas y directivas internas, bajo las que se maneja la empresa, de entre las que, guiadas por objetivos, se tiene las siguientes:

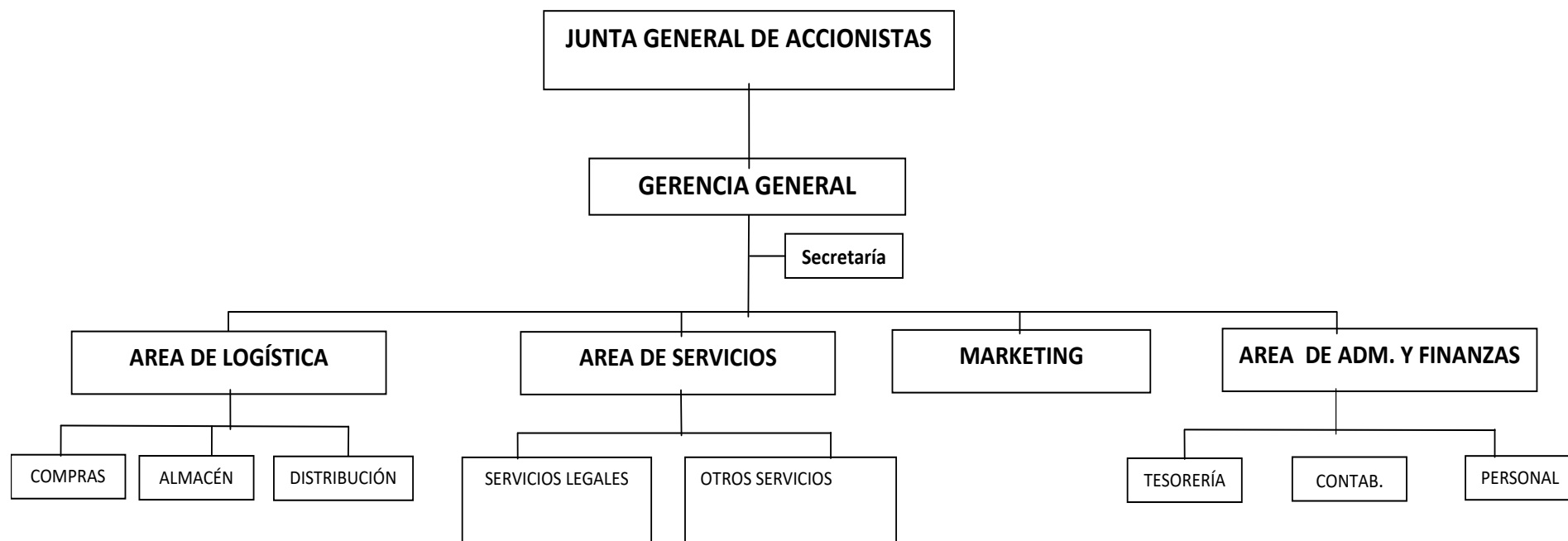
- 1) Realizar mensualmente el control de calidad de los servicios que se presta a los clientes
- 2) Garantizar el la prestación de servicios de calidad.
- 3) Ampliar el nivel de cobertura de ventas, mediante la apertura de oficinas y/o sucursales.
- 4) Garantizar la calidad de los servicios facilitados a los clientes
- 5) Medir y comparar con índices, la aplicación de buenas prácticas de comercialización con el fin de facilitar la certificación en normas de procesos y calidad.
- 6) Mantener al día el proceso de la información para las declaraciones juradas de IGV.

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES:

La empresa, considera las siguientes estrategias:

- 1) Inversión financiera y adecuación de infraestructura para la instalación del área de marketing y ventas
- 2) Impulsar el establecimiento de alianzas estratégicas con clientes importantes.
- 3) Estandarizar los niveles de apalancamiento para la empresa por etapas de inversión, comercialización, compras de equipos, instalaciones etc.
- 4) Aplicar paulatinamente mejores controles por procesos para la determinación de costos, con el fin de brindar las variables necesarias a ventas para el establecimiento y actualización de precios.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA:



INFORMACION FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA:

AMAYA & ASOCIADOS SAC

R.U.C.: 20549972722

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2,013

(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	(Nota 01)	26,098.23	Obligaciones Financieras		
Cuentas por Cobrar Comerciales	(Nota 02)	4,862.00	Pasivos por Impuestos Corrientes	(Nota 07)	4,256.75
Cuentas por Cobrar Diversas	(Nota 03)	-	Cuentas por Pagar Comerciales	(Nota 08)	-
Inventarios	(Nota 04)		Cuentas por Pagar Diversas	(Nota 09)	-
Impuestos Corrientes-Crédito	(Nota 07)	15,382.34			
Anticipos otorgados	(Nota 08)				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		46,342.57	TOTAL PASIVO CORRIENTE		4,256.75
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	(Nota 05)	92,231.99	Acreeedores Comerciales y Otras Cuentas		
(-) Depreciación Inm., Maq. y Equipo	(Nota 06)	-12,169.32			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		80,062.67	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		-
			TOTAL PASIVO		4,256.75
			PATRIMONIO NETO		
			Capital	(Nota 09)	30,000.00
			Reservas		
			Resultados Acumulados		39,527.02
			Utilidad / Pérdida del ejercicio		52,621.47
			TOTAL PATRIMONIO NETO		122,148.49
TOTAL ACTIVO		126,405.24	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		126,405.24

AMAYA & ASOCIADOS SAC
R.U.C.: 20549972722

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION
Al 31 de Diciembre del 2,013
(Expresado en Nuevos Soles)

Ventas Netas o Ingresos por Servicios	370,210.44	100.00%
(-) Dsc tos Rebajas y Bonif. Concedidas		
Ventas Netas	370,210.44	
(-) Costo de Ventas	-263,646.04	-71.22%
Resultado Bruto	106,564.40	
(-) Gastos de Ventas		
(-) Gastos de Administración	-30,269.96	-8.18%
RESULTADO DE OPERACION	76,294.44	
Gastos Financieros	-720.12	
Ingresos Financieros	1,523.47	
Otros ingresos gravados	20.68	
Otros Ingresos no gravados		
Enajenación de valores y bienes del A.F.		
Costo enajenación de valores y B. A. F.		
Gastos Diversos		
REI DEL EJERCICIO		
Resultados antes de Participaciones	77,118.47	20.83%
(-) Distribución legal de la renta		
Resultado antes del impuesto	77,118.47	
(-) Impuesto a la Renta	-24,497.00	6.62%
RESULTADO DEL EJERCICIO	52,621.47	14.21%

ANEXO DEL BALANCE
AL: 31 de Diciembre del 2,013 - EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

CUENTA	ENTIDAD	DESCRIPCION	ANALITICO	SUB TOTAL	TOTAL
A C T I V O					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo (Nota 1)					26,098.23
1011		Caja MN		24,816.79	
104111		Banco de crédito Cta.Cte. MN		3.76	
104112		Banco de crédito Cta.Cte. ME		-	
104121		Banco de la Nación MN		1,277.68	
Cuentas por Cobrar Comerc y Otras Ctas (Nota 2)					4,862.00
1212		EMITIDAS EN CARTERA - Facturas, Boletas		4,862.00	
	20133780026	Asoc. De Popopietarios de la caleta bujama	1,180.00		
	20414239197	Asoc. De Popopietarios de la Urb. Las totoritas	3,540.00		
	20523276108	Residencial Valle Sol SAC	142.00		
Cuentas por Cobrar Diversas (Nota 3)					-
1413		Entregas a rendir		-	
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto) (Nota 5)					92,231.99
33411		Unidades de Transportes		53,732.73	
33511		Muebles y Enseres		13,059.99	
33611		Equipos Diversos		10,539.27	
33911		Otros activos		14,900.00	
Depreciación de Inmueble, Maq. y Equip (Nota 6)					-12,169.32
39144		Unidades de Transportes		-8,059.91	
39145		Muebles y Enseres		-3,147.67	
39146		Equipos diversos		-961.74	
TOTAL ACTIVO					111,022.90
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Pasivos por Impuestos Corrientes (Nota 7)					-11,125.59
40111		IGV - CUENTA PROPIA - Por Pagar - Gobierno Central		125.66	
40113		IGV - REGIMEN DE PERCEPCIONES - Por Pagar - Gobierno Central			
4017102		3ra Categoría		-15,508.00	
		Determinado	24,497.00		
		Pagos a cuenta	-40,005.00		
40172		Renta de cuarta categoría		900.00	
40173		Renta de quinta categoría		1,040.00	
4031		Essalud - Por pagar		708.75	
4039		Otrs instituciones		502.72	
40711		Administradoras de fondos de pensiones		1,105.28	
Cuentas por Pagar Comerciales (Nota 8)					-
42121		F.B.C. Por pagar Emitidas MN - Terceros		-	
	20101217109	MALCO SRL	-		
Cuentas por Pagar Diversas (Nota 9)					-
4111		Sueldos y Salarios Por Pagar		-	
4151		Compensación por tiempo de servicio		-	
4114		Gratificación por pagar		-	
4411		Accionista-Cuentas por Pagar			
4431		Gerente-Cuentas por Pagar			
PASIVO NO CORRIENTE					
PATRIMONIO NETO					
Capital (Nota 11)					30,000.00
5011		Acciones		30,000.00	
Resultados Acumulados					92,148.49
5911		Resultados Acumulados		39,527.02	
594		RESULTADO DEL EJERCICIO		52,621.47	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO					111,022.90

[illegible]

2.3.2. ASPECTO TRIBUTARIO DE LA EMPRESA

CÓDIGO TRIBUTARIO:

Interpretando a Hernández (2013)³⁵; todos los agentes económicos tienen obligaciones tributarias formales y sustanciales que deben cumplir. A continuación se presentan los principales aspectos:

OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Interpretando a Hernández (2013)³⁶; la obligación tributaria formal y sustancial es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley. La obligación tributaria formal tiene por objeto el cumplimiento de algún trámite documentario físico o virtual; en cambio la obligación tributaria sustancial tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, es decir el pago, siendo exigible coactivamente.

NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Interpretando a Hernández (2013)³⁷; la obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación.

EXIGIBILIDAD DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Interpretando a Hernández (2013)³⁸; la obligación tributaria es exigible:

1. Cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación. Tratándose de tributos administrados por la SUNAT, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado en el Artículo 29º de este Código o en la oportunidad prevista en las normas especiales en el supuesto contemplado en el inciso e) de dicho artículo.
2. Cuando deba ser determinada por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo para el pago que figure en la resolución que

³⁵ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

³⁶ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

³⁷ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

³⁸ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación.

ACREEDOR TRIBUTARIO

Interpretando a Hernández (2013)³⁹; acreedor tributario es aquél en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria.

El Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente.

CONCURRENCIA DE ACREEDORES

Interpretando a Hernández (2013)⁴⁰; cuando varias entidades públicas sean acreedores tributarios de un mismo deudor y la suma no alcance a cubrir la totalidad de la deuda tributaria, el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales, los Gobiernos Locales y las entidades de derecho público con personería jurídica propia concurrirán en forma proporcional a sus respectivas acreencias.

PRELACIÓN DE DEUDAS TRIBUTARIAS

Interpretando a Hernández (2013)⁴¹; las deudas por tributos gozan de privilegio general sobre todos los bienes del deudor tributario y tendrán prelación sobre las demás obligaciones en cuanto concurren con acreedores cuyos créditos no sean por el pago de remuneraciones y beneficios sociales adeudados a los trabajadores; las aportaciones impagas al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y al Sistema Nacional de Pensiones, y los intereses y gastos que por tales conceptos pudieran devengarse; alimentos; e hipoteca o cualquier otro derecho real inscrito en el correspondiente Registro.

³⁹ Hernández Celis, Domingo (2013) *Tributación empresarial*. Lima. USMP.

⁴⁰ Hernández Celis, Domingo (2013) *Tributación empresarial*. Lima. USMP.

⁴¹ Hernández Celis, Domingo (2013) *Tributación empresarial*. Lima. USMP.

DEUDOR TRIBUTARIO

Interpretando a Hernández (2013)⁴²; deudor tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable.

Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria.

Responsable es aquél que, sin tener la condición de contribuyente, debe cumplir la obligación atribuida a éste.

AGENTES DE RETENCIÓN O PERCEPCIÓN

Interpretando a Hernández (2013)⁴³; en defecto de la ley, mediante Decreto Supremo, pueden ser designados agentes de retención o percepción los sujetos que, por razón de su actividad, función o posición contractual estén en posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario. Adicionalmente la Administración Tributaria podrá designar como agente de retención o percepción a los sujetos que considere que se encuentran en disposición para efectuar la retención o percepción de tributos.

DOMICILIO FISCAL Y PROCESAL:

Interpretando a Arístides (2013)⁴⁴; los sujetos obligados a inscribirse ante la Administración Tributaria de acuerdo a las normas respectivas tienen la obligación de fijar y cambiar su domicilio fiscal, conforme ésta lo establezca.

El domicilio fiscal es el lugar fijado dentro del territorio nacional para todo efecto tributario; sin perjuicio de la facultad del sujeto obligado a inscribirse ante la Administración Tributaria de señalar expresamente un domicilio procesal al iniciar cada uno de sus procedimientos tributarios. El domicilio procesal deberá estar ubicado dentro del radio urbano que señale la Administración Tributaria.

PRESUNCIÓN DE DOMICILIO FISCAL DE PERSONAS JURÍDICAS

⁴² Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

⁴³ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

⁴⁴ Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.

Interpretando a Arístides (2013)⁴⁵; cuando las personas jurídicas no fijen un domicilio fiscal, se presume como tal, sin admitir prueba en contrario, cualquiera de los siguientes lugares:

- a) Aquél donde se encuentra su dirección o administración efectiva.
- b) Aquél donde se encuentra el centro principal de su actividad.
- c) Aquél donde se encuentran los bienes relacionados con los hechos que generan las obligaciones tributarias.
- d) El domicilio de su representante legal; entendiéndose como tal, su domicilio fiscal, o en su defecto cualquiera de los señalados en el Artículo 12º.

En caso de existir más de un domicilio fiscal en el sentido de este artículo, el que elija la Administración Tributaria.

PRESUNCIÓN DE DOMICILIO FISCAL DE DOMICILIADOS EN EL EXTRANJERO

Cuando las personas domiciliadas en el extranjero no fijen un domicilio fiscal, regirán las siguientes normas:

- a) Si tienen establecimiento permanente en el país, se aplicarán a éste las disposiciones de los Artículos 12º y 13º.
- b) En los demás casos, se presume como su domicilio, sin admitir prueba en contrario, el de su representante.

PRESUNCIÓN DE DOMICILIO FISCAL PARA ENTIDADES QUE CARECEN DE PERSONALIDAD JURÍDICA

Cuando las entidades que carecen de personalidad jurídica no fijen domicilio fiscal, se presume como tal el de su representante, o alternatively, a elección de la Administración Tributaria, el correspondiente a cualquiera de sus integrantes.

REPRESENTANTES - RESPONSABLES SOLIDARIOS

Están obligados a pagar los tributos y cumplir las obligaciones formales en calidad de representantes, con los recursos que administren o que dispongan, las personas siguientes:

1. Los padres, tutores y curadores de los incapaces.

⁴⁵ Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.

2. Los representantes legales y los designados por las personas jurídicas.
3. Los administradores o quiénes tengan la disponibilidad de los bienes de los entes colectivos que carecen de personería jurídica.
4. Los mandatarios, administradores, gestores de negocios y albaceas.
5. Los síndicos, interventores o liquidadores de quiebras y los de sociedades y otras entidades.

RESPONSABLES SOLIDARIOS EN CALIDAD DE ADQUIRENTES

Interpretando a Hernández (2013)⁴⁶; son responsables solidarios en calidad de adquirentes:

1. Los herederos y legatarios, hasta el límite del valor de los bienes que reciban; Los herederos también son responsables solidarios por los bienes que reciban en anticipo de legítima, hasta el valor de dichos bienes y desde la adquisición de éstos.
2. Los socios que reciban bienes por liquidación de sociedades u otros entes colectivos de los que han formado parte, hasta el límite del valor de los bienes que reciban;
3. Los adquirentes del activo y/o pasivo de empresas o entes colectivos con o sin personalidad jurídica. En los casos de reorganización de sociedades o empresas a que se refieren las normas sobre la materia, surgirá responsabilidad solidaria cuando se adquiere el activo y/o el pasivo.

RESPONSABLES SOLIDARIOS DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA:

Interpretando a Hernández (2013)⁴⁷; son responsables solidarios con el contribuyente:

1. Las empresas porteadoras que transporten productos gravados con tributos, si no cumplen los requisitos que señalen las leyes tributarias para el transporte de dichos productos.
2. Los agentes de retención o percepción, cuando hubieren omitido la retención o percepción a que estaban obligados. Efectuada la retención o percepción el agente es el único responsable ante la Administración Tributaria.

⁴⁶ Hernández Celis, Domingo (2013) *Tributación empresarial*. Lima. USMP.

⁴⁷ Hernández Celis, Domingo (2013) *Tributación empresarial*. Lima. USMP.

Están solidariamente obligadas aquellas personas respecto de las cuales se verifique un mismo hecho generador de obligaciones tributarias.

Los sujetos obligados al pago del tributo, de acuerdo con lo establecido en los artículos precedentes, tienen derecho a exigir a los respectivos contribuyentes la devolución del monto pagado.

Los efectos de la responsabilidad solidaria son:

1. La deuda tributaria puede ser exigida total o parcialmente a cualquiera de los deudores tributarios o a todos ellos simultáneamente, salvo cuando se trate de multas en los casos de responsables solidarios que tengan la categoría de tales.
2. La extinción de la deuda tributaria del contribuyente libera a todos los responsables solidarios de la deuda a su cargo.
3. Los actos de interrupción efectuados por la Administración Tributaria respecto del contribuyente, surten efectos colectivamente para todos los responsables solidarios. Los actos de suspensión de la prescripción respecto del contribuyente o responsables solidarios tienen efectos colectivamente.

CAPACIDAD TRIBUTARIA

Interpretando a Hernández (2013)⁴⁸; tienen capacidad tributaria las personas naturales o jurídicas, comunidades de bienes, patrimonios, sucesiones indivisas, fideicomisos, sociedades de hecho, sociedades conyugales u otros entes colectivos, aunque estén limitados o carezcan de capacidad o personalidad jurídica según el derecho privado o público, siempre que la Ley le atribuya la calidad de sujetos de derechos y obligaciones tributarias.

REPRESENTACIÓN DE PERSONAS NATURALES Y SUJETOS QUE CARECEN DE PERSONERÍA JURÍDICA

Interpretando a Hernández (2013)⁴⁹; la representación de los sujetos que carezcan de personería jurídica, corresponderá a sus integrantes, administradores o

⁴⁸ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

⁴⁹ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

representantes legales o designados. Tratándose de personas naturales que carezcan de capacidad jurídica para obrar, actuarán sus representantes legales o judiciales.

Las personas o entidades sujetas a obligaciones tributarias podrán cumplirlas por sí mismas o por medio de sus representantes.

TRANSMISIÓN Y EXTINCIÓN DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA A CARGO DE LOS SUJETOS PASIVOS

Interpretando a Hernández (2013)⁵⁰; la obligación tributaria se transmite a los sucesores y demás adquirentes a título universal. En caso de herencia la responsabilidad está limitada al valor de los bienes y derechos que se reciba.

Los actos o convenios por los que el deudor tributario transmite su obligación tributaria a un tercero, carecen de eficacia frente a la Administración Tributaria.

La obligación tributaria se extingue por los siguientes medios:

1. Pago.
2. Compensación.
3. Condonación.
4. Consolidación.
5. Resolución de la Administración Tributaria sobre deudas de cobranza dudosa o de recuperación onerosa.
6. Otros que se establezcan por leyes especiales.

COMPONENTES DE LA DEUDA TRIBUTARIA:

Interpretando a Arístides (2013)⁵¹; La Administración Tributaria exigirá el pago de la deuda tributaria que está constituida por el tributo, las multas y los intereses. Los intereses comprenden:

1. El interés moratorio por el pago extemporáneo del tributo a que se refiere el Artículo 33º;
2. El interés moratorio aplicable a las multas a que se refiere el Artículo 181º; y,
3. El interés por aplazamiento y/o fraccionamiento de pago previsto en el Artículo 36º.

⁵⁰ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

⁵¹ Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.

FORMAS DE PAGO DE LA DEUDA TRIBUTARIA

Interpretando a Arístides (2013)⁵²; el pago de la deuda tributaria se realizará en moneda nacional. Para efectuar el pago se podrán utilizar los siguientes medios:

- a) Dinero en efectivo;
- b) Cheques;
- c) Notas de Crédito Negociables;
- d) Débito en cuenta corriente o de ahorros;
- e) Tarjeta de crédito; y,
- f) Otros medios que la Administración Tributaria apruebe.

Este aspecto tiene su base en la Constitución Política del Estado; código Tributario, Leyes tributarias, Reglamentos de las leyes tributarias y Directivas de la SUNAT. A continuación se detallan los principales tributos que inciden en las operaciones de la empresa.

2.3.3. IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

Interpretando a Hernández (2013)⁵³; este tributo es aplicable a la empresa por los servicios que facilita a sus clientes. El Impuesto General a las Ventas grava la venta de bienes, la prestación de servicios y otras actividades empresariales. La empresa es sujeto del Impuesto en calidad de contribuyentes. El Impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del Impuesto Bruto de cada período el crédito fiscal, determinado de acuerdo a lo previsto en las normas correspondientes.

El Impuesto Bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del Impuesto sobre la base imponible. El Impuesto Bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los Impuestos Brutos determinados conforme al párrafo precedente por las operaciones gravadas de ese período.

⁵² Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.

⁵³ Hernández Celis, Domingo (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

La base imponible está constituida por el valor de venta, en la venta de bienes y en la prestación de servicios, como actividades de la empresa en estudio.

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados. Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

- ❖ Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento.
- ❖ Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Del monto del Impuesto Bruto resultante del conjunto de las operaciones realizadas en el período que corresponda, se deducirá el monto del Impuesto Bruto correspondiente al importe de los descuentos que el sujeto del Impuesto hubiere otorgado con posterioridad a la emisión del comprobante de pago que respalde la operación que los origina. A efectos de la deducción, se presume sin admitir prueba en contrario que los descuentos operan en proporción a la base imponible que conste en el respectivo comprobante de pago emitido. Los descuentos a que se hace referencia en el párrafo anterior, son aquellos que no constituyan retiro de bienes. En el caso de importaciones, los descuentos efectuados con posterioridad al pago del Impuesto Bruto, no implicarán deducción alguna respecto del mismo, manteniéndose el derecho a su utilización como crédito fiscal; no procediendo la devolución del Impuesto pagado en exceso, sin perjuicio de la determinación del costo computable según las normas del Impuesto a la Renta.

Los sujetos del Impuesto, sea en calidad de contribuyentes como de responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual

dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

2.3.4. IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA

Según Ataliba (2013)⁵⁴ el impuesto a la renta, es un tributo directo, de periodicidad anual pero que se paga mensualmente de acuerdo a lo dispuesto por las normas y por tanto es uno que afecta los ingresos que perciben las empresas. Al respecto, cuando indican que el Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. En forma más precisa en este caso afecta la venta de mercaderías y se acepta como gasto deducible del impuesto a la renta el costo de ventas y los gastos del giro comercial.

Son contribuyentes del impuesto las personas jurídicas que prestan venden bienes y/o prestan servicios.

Son rentas de tercera categoría las derivadas de la venta de bienes en el país y prestación de servicios en el país.

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia son deducibles.

El impuesto a cargo de los perceptores de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando la tasa del treinta por ciento (30%) sobre su renta neta.

⁵⁴ Ataliba, Geraldo (2013) Hipótesis de la incidencia tributaria. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.

Según García (2013)⁵⁵; los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. No presentarán la declaración a que se refiere el párrafo anterior, los contribuyentes que perciban exclusivamente rentas de quinta categoría.

Los contribuyentes deberán incluir en su declaración jurada, la información patrimonial que les sea requerida por la Administración Tributaria. Las declaraciones juradas, balances y anexos se deberán presentar en los medios, condiciones, forma, plazos y lugares que determine la SUNAT.

La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime conveniente a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del impuesto, incluyendo los pagos a cuenta. Así mismo, podrá exceptuar de dicha obligación a aquellos contribuyentes que hubieran tributado la totalidad del impuesto correspondiente al ejercicio gravable por vía de retención en la fuente o pagos directos. El pago de los saldos del impuesto que se calcule en la declaración jurada deberá acreditarse en la oportunidad de su presentación. La determinación y pago a cuenta mensual tiene carácter de declaración jurada. Cuando la SUNAT, conozca por declaraciones o determinaciones de oficio, el monto del impuesto que les correspondió tributar por períodos anteriores a contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas correspondientes a uno o más ejercicios gravables, los apercibirá para que en el término de treinta (30) días presenten las declaraciones faltantes y abonen el impuesto liquidable en las mismas con los recargos, reajuste e intereses de ley

⁵⁵ GARCÍA Ramírez, Ana (2013) Manual del Impuesto a la Renta. Lima. Editorial San Jorge SAC.

CAPÍTULO III:

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN Y DISEÑO

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es básica o pura (no experimental).

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe las detracciones y el desarrollo empresarial luego se explica la forma como las detracciones pueden facilitar el desarrollo empresarial.

3.1.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación se ha utilizado los siguientes métodos:

- 1) Descriptivo.-** Para describir todos los aspectos relacionados con las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 2) Inductivo.-** Para inferir las detracciones en el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana. También para inferir los resultados de la muestra en la población.
- 3) Deductivo. –** Para sacar las conclusiones sobre las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana..

3.1.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño aplicado es el no experimental.

El diseño no experimental se realizó sin manipular deliberadamente las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

En este diseño se observaron las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

3.2. VARIABLES DE ESTUDIO

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	Grado del indicador	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Detracciones del IGV.	X.1. Formalidades de las detracciones del IGV.	Grado de las formalidades de las detracciones del IGV	Alto Medio Bajo	X,Y,Z X1,Y1,Z X2,Y2,Z X3,Y3,Z
	X.2. Pago de las detracciones del IGV.	Grado de pago de las detracciones del IGV	Alto Medio Bajo	
	X.3. Fiscalización óptima de las detracciones del IGV.	Grado de fiscalización de las detracciones del IGV.	Alto Medio Bajo	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Desarrollo económico empresarial	Y.1. Economía y eficiencia empresarial	Grado de economía y eficiencia empresarial	Alto Medio Bajo	
	Y.2. Mejora continua y competitividad empresarial	Grado de mejora continua y competitividad empresarial	Alto Medio Bajo	
	Y.3. Metas, objetivos y misión empresarial	Grado de logro de las metas, objetivos y misión empresarial	Alto Medio Bajo	
VARIABLE INTERVINIENTE Z. EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA				

Fuente: Diseño propio.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.3.1. POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas entre directivos, funcionarios, trabajadores y clientes de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana..

3.3.2. MUESTRA DE ESTUDIO

La muestra estuvo conformada por 100 personas entre directivos, funcionarios, trabajadores y clientes de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Donde:

n Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

P y q Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor $Z = 1.96$

N El total de la población. Este caso 100 personas, considerando

solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

EE Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

3.4. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Los procedimientos para la recolección de datos consideran determinadas técnicas que se utilizaron en la investigación, las mismas que fueron las siguientes:

- 1) **Encuestas.-** Se aplicó al personal de la muestra para obtener sus respuestas en relación a las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 2) **Toma de información.-** Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas demás fuentes de bibliográficas sobre las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana
- 3) **Análisis documental.-** Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se consideró para el trabajo de investigación, relacionada con las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

Los procedimientos se plasman con los instrumentos que se utilizaron en la investigación, los mismos que fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.**- Dichos instrumentos contuvieron las preguntas de carácter cerrado sobre las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana, por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondiente relacionada con las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana..
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar sobre las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana..

3.5. TÉCNICAS PARA EL ANÁLISIS DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica permitió la obtención de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta. Los temas conciliados han girado alrededor de las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

- 4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.-** La información cuantitativa fue ordenada en cuadros que indican conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación de las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 5) Comprensión de gráficos.-** Se ha utilizado para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos de las detracciones y el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

CAPÍTULO IV:

CASO PRÁCTICO

4.1. CASUÍSTICA DE LA EMPRESA

En la empresa se ha determinado errores en los siguientes casos:

- 1) En la determinación de las detracciones por los servicios que presta la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 2) Los depósitos de las detracciones por los servicios que presta la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.
- 3) La contabilización correcta de las detracciones de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC de Lima Metropolitana.

4.2. PROPUESTA DE ESTUDIO

En base a los casos antes indicados se procede a continuación a presentar la propuesta de cómo se debe llevar la información para que pueda ser útil para la toma de decisiones:

CASO PRACTICO No. 1

DETRACCIONES REALIZADAS POR LA EMPRESA:

Detracciones
Valor de compra S/. 50,000.00 + IGV (18%) S/. 9,000.00 ----- Precio de compra S/.59,000.00 - Detracción (12%) S/. 7,080.00 ----- Saldo a pagar S/.51,920.00

El comprador o usuario deberá depositar los S/.7,080.00 en la cuenta que el proveedor debe abrir en el Banco de la Nación o a través de SUNAT Virtual.

Posteriormente el comprador o usuario, entregará al proveedor el Saldo a Pagar (S/.51,920.00), conjuntamente con la Constancia de Depósito de la detracción..

El comprador o usuario, declarará y pagará su IGV utilizando la factura y la Constancia de Depósito como sustento de su crédito fiscal (S/.9,000).

El proveedor emitirá la factura, declarará su IGV (S/.9,000) y pagará girando un cheque contra su cuenta de detracciones del Banco de la Nación hasta el importe que tenga disponible en dicha cuenta.

CASO 2:

VALUACIÓN Y REGISTRO DE UNA OPERACIÓN SUJETA A DETRACCIÓN:

FACTURA: 001-200	
SUB-TOTAL	10,000.00
IGV 18%	1,800.00
TOTAL A PAGAR	11,800.00
DETRACCIÓN 12%	1,416.00
NETO A PAGAR	10,384.00

TRATAMIENTO CONTABLE EN AMAYA ASOCIADOS SAC:

Provisión gastos:

Abono 1211,180.00

Cargo: 70.....10,000.00

Cargo: 40..... 1,800.00

Pago de la factura y traslado del 14% de detracción a remesas en tránsito

Abono 10410,384.00

Abono 103 1,416.00

Cargo 12..... 11,800.00

Pago de la detracción a la cuenta del Banco de la Nación del Proveedor.

Cargo 1071,416.00

Abono 1031,416.00

CASO 3:

COMPRADOR : EMPRESA XXX SAC.
RUC DEL COMPRADOR : 20557538597
SERVICIO CONTRATADO : SERVICIOS SUJETO A DETRACCIÓN
PROVEEDOR DE SERVICIOS : EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC.
RUC DEL PROVEEDOR : 20312169890,
MONTO TOTAL : S/ 23,600 (INCLUYE EL IGV)
FACTURA COMPROMETIDA : 001-458
FECHA DE LA FACTURA : 20 ABR-2014
FORMA DE PAGO : DICHOS SERVICIOS FUERON PAGADOS,
DESCONTANDO EL PORCENTAJE DEL 12% POR LA DETRACCIÓN.

Solución:**Tratamiento tributario:**

(D.S. N°155-2004 TUO D.L. N° 940)

(D.S. N°010-2006 MTC- Tabla de Valores para aplicación Obligación tributaria.

- FT/ 001- 458 S/ 23,600.00
- **Detracción 12%** = $23,600.00 \times 12\% = (2,832.00)$ **Pago de la Detracción.**
- **Neto a cobrar: S/ 20,768.00**

TRATAMIENTO CONTABLE EN AMAYA ASOCIADOS SAC:

NR	FECHA	GLOSA	COD.CTA	DENO CTA	DEBE	HABER
700	20.04.2014	Prestación de	12120	FCCTE	23,600.00	
		Servicio de asesoría	40111	IGV		3,600.00
			70400	Prest.svcio		20,000.00
701	20.04.2014	Cobro del servicio	10410	BCP	20,768.00	
		Con deposito de	10700	B.NACION	2,832.00	
		detracción	12120	FCCTE		23,600.00

4.3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

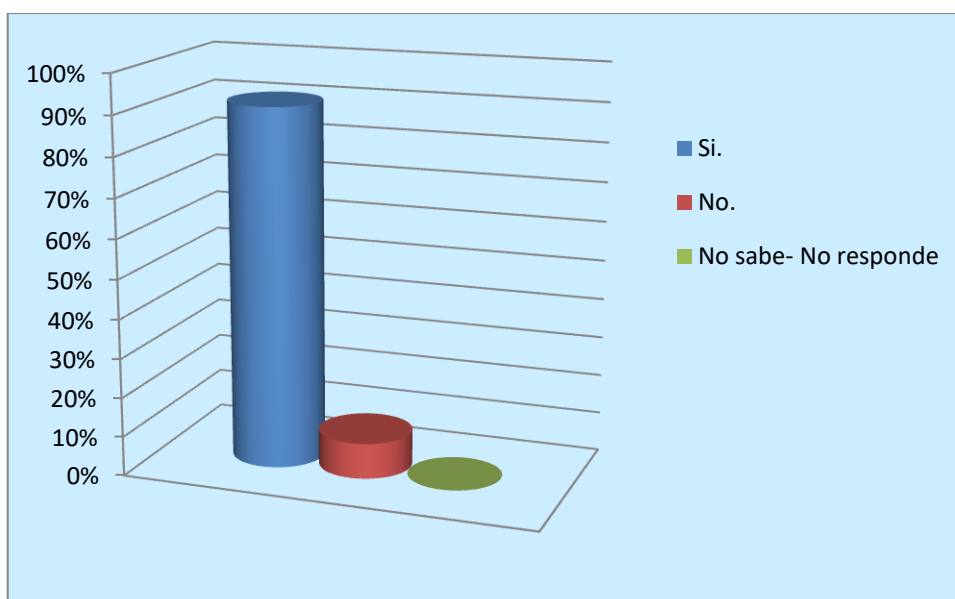
TABLA No. 1:

El ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	94	94.00
2	No.	06	6.00
3	No sabe- No responde	00	00.00
TOTAL		100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que el ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

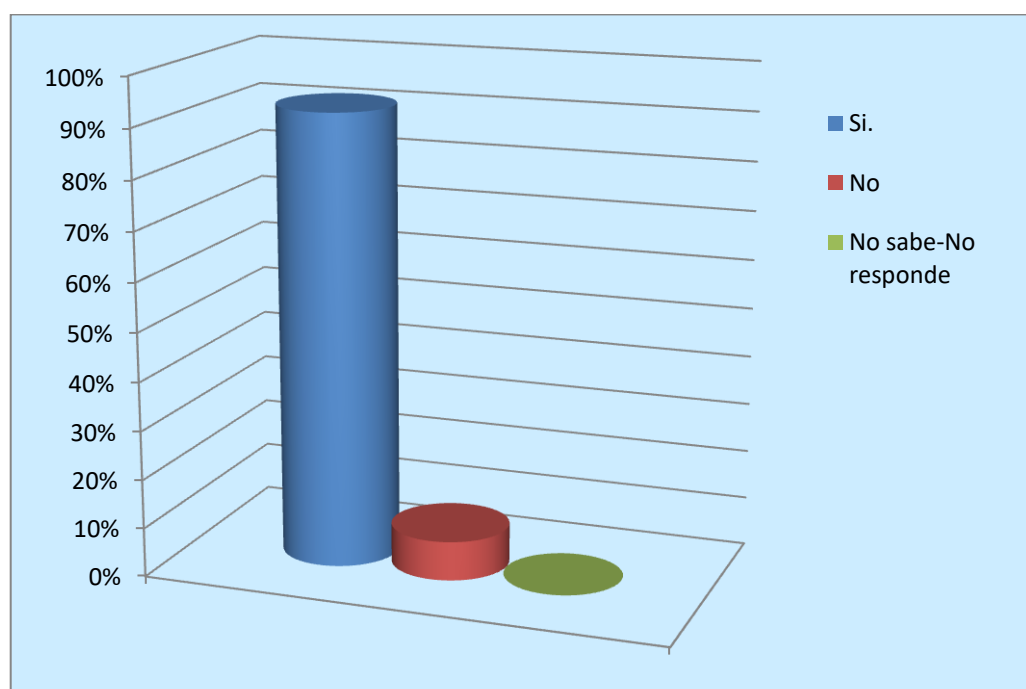
TABLA No. 2:

Las formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	94	94.00
2	No	06	6.00
3	No sabe-No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 92% de los encuestados acepta que as formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

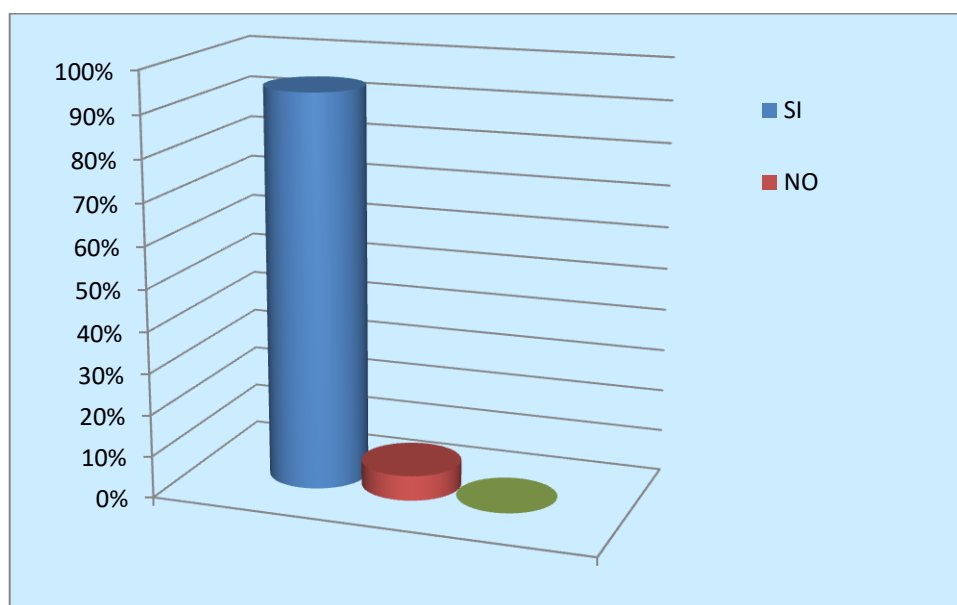
TABLA No. 3:

El pago de las detracciones facilita en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	94	94.00
2	No	06	6.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que el pago de las detracciones facilita en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

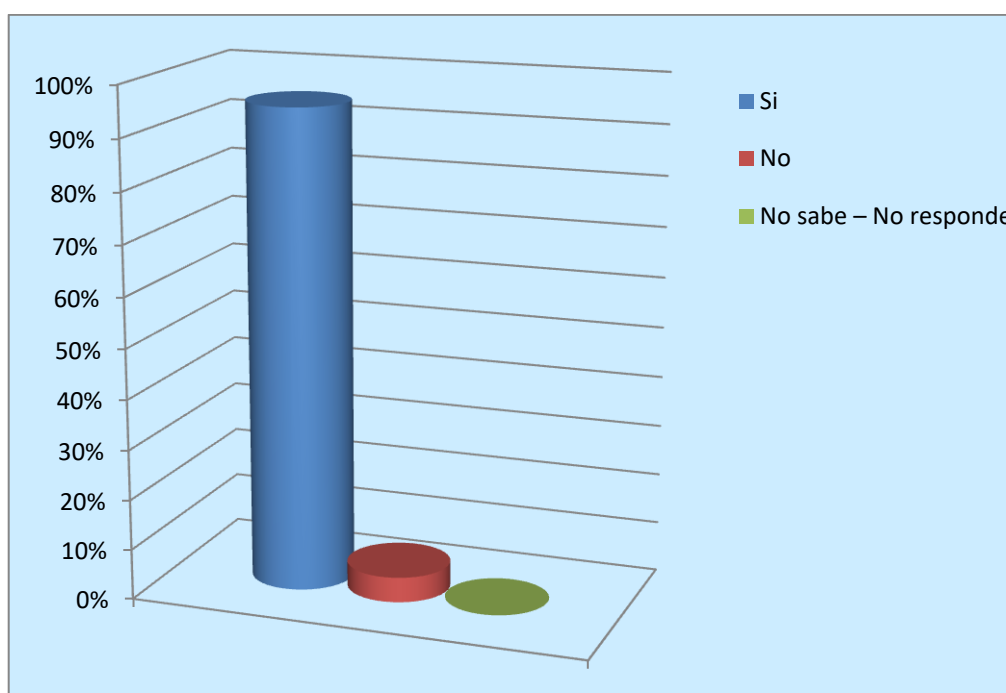
TABLA No. 4:

La fiscalización óptima de las detracciones facilita en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	95	95.00
2	No	05	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la fiscalización óptima de las detracciones facilita en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

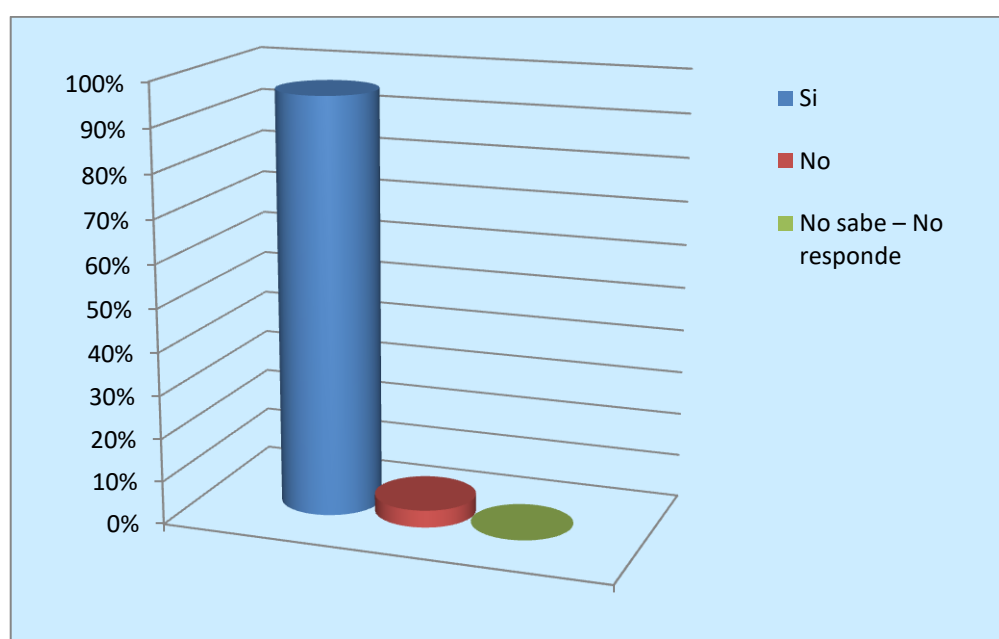
TABLA No. 5:

Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA constituyen un ahorro forzoso que permite tener la liquidez razonable para dicha empresa con lo cual se puede cumplir las metas, objetivos y misión.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	96	96.00
2	No	04	4.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA constituyen un ahorro forzoso que permite tener la liquidez razonable para dicha empresa con lo cual se puede cumplir las metas, objetivos y misión.

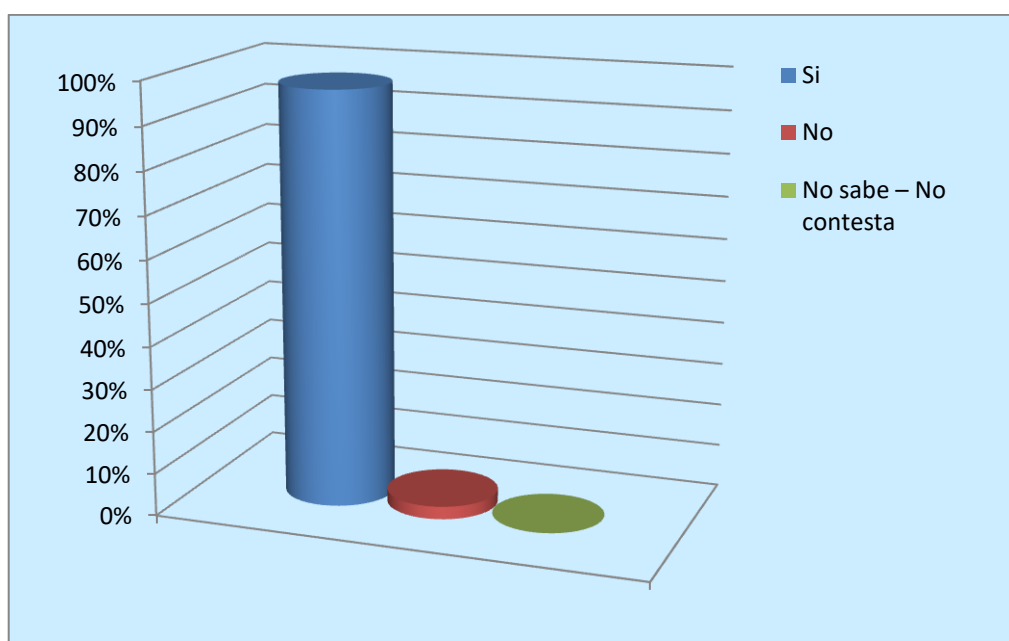
TABLA No. 6:

Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA permiten asegurar el pago de los tributos a la Administración Tributaria.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA permiten asegurar el pago de los tributos a la Administración Tributaria.

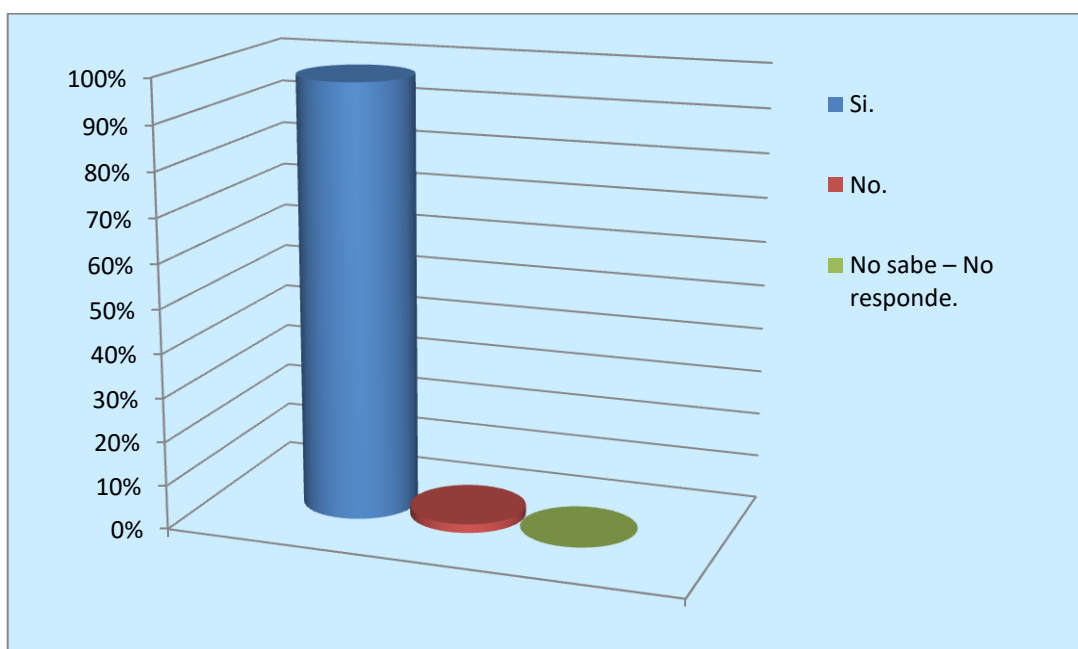
TABLA No. 7:

Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA pueden ser utilizadas como capital de trabajo y con ello facilitar el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	98	98.00
2	No.	02	2.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
TOTAL		100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA pueden ser utilizadas como capital de trabajo y con ello facilitar el desarrollo empresarial.

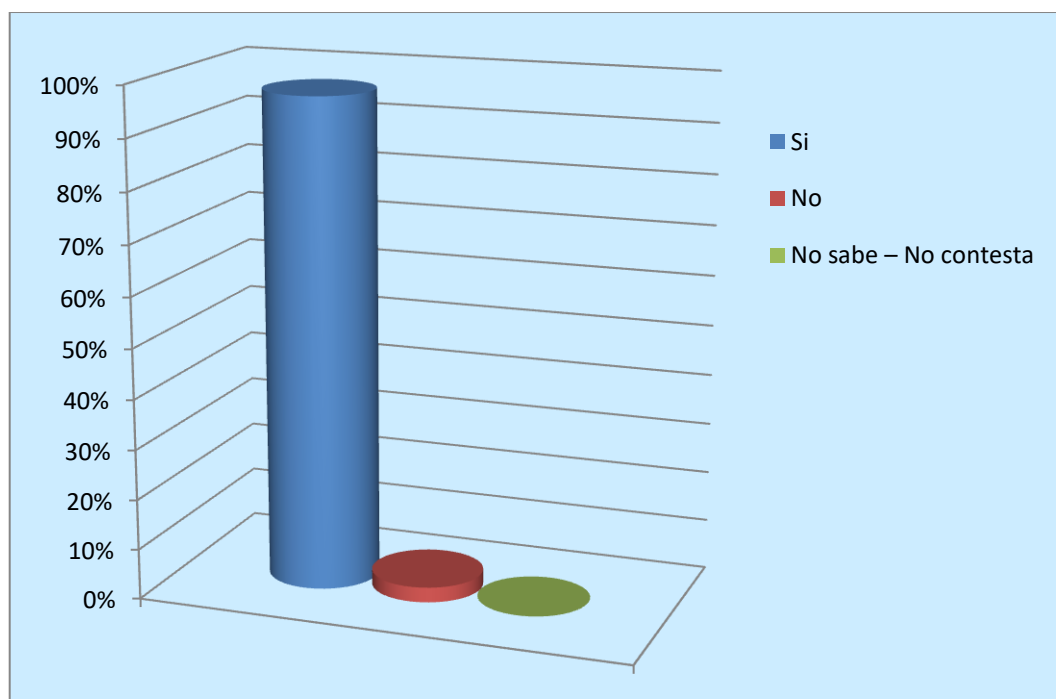
TABLA No. 8:

La empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA tiene que cumplir estrictamente las formalidades y el pago de las detracciones para evitar la comisión de infracciones y con ello las multas, lo que no facilitaría el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que La empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA tiene que cumplir estrictamente las formalidades y el pago de las detracciones para evitar la comisión de infracciones y con ello las multas, lo que no facilitaría el desarrollo empresarial.

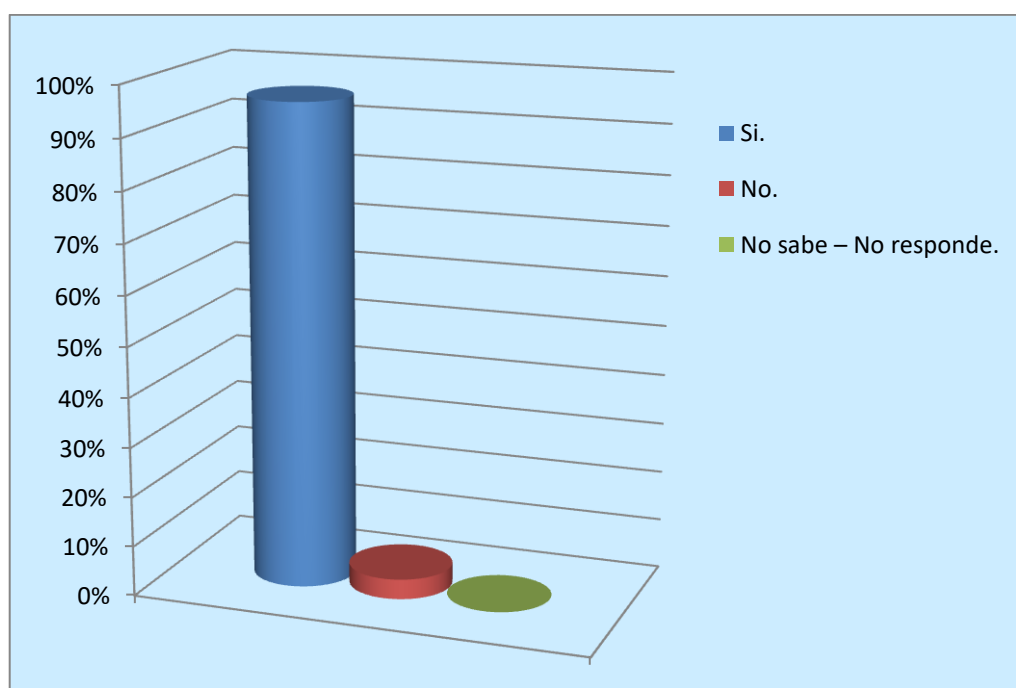
TABLA No. 9:

El desarrollo empresarial es un proceso que comprende la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	96	96.00
2	No.	04	4.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que el desarrollo empresarial es un proceso que comprende la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA

TABLA No. 10:

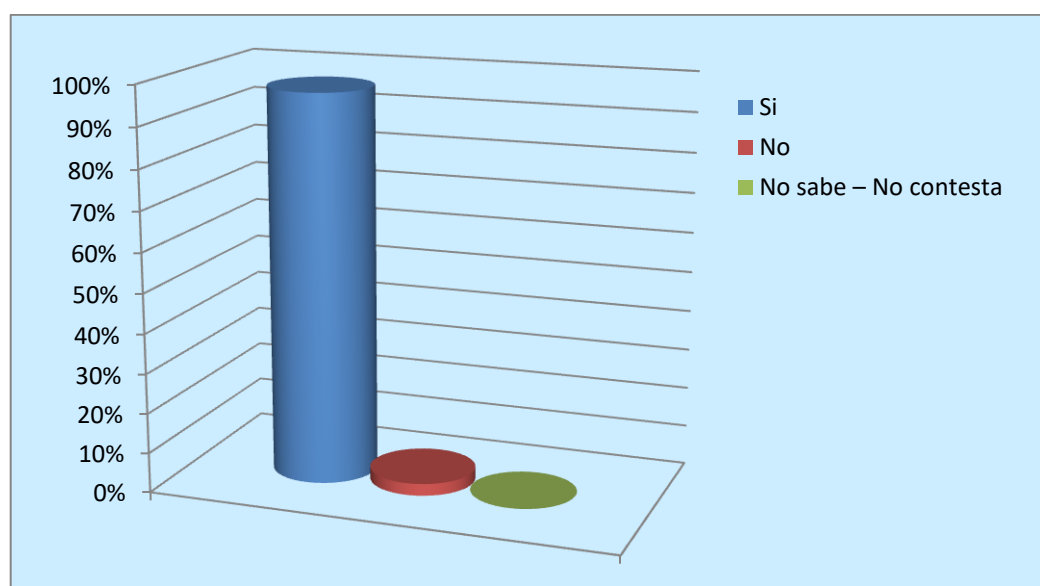
Las detracciones no deben ser tomadas como un problema si no mas bien como una oportunidad para asegurar determinado nivel de ahorro forzoso que a la postre resulta adecuado para encaminar el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS

SAC DE LIMA METROPOLITANA

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que las detracciones no deben ser tomadas como un problema si no más bien como una oportunidad para asegurar determinado nivel de ahorro forzoso que a la postre resulta adecuado para encaminar el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. COMPROBACIÓN O REFUTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para iniciar la comprobación o refutación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: El ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

En cambio la hipótesis nula es la siguiente:

H0: El ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas **NO** facilita el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada. Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.

En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.

Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.

La variable independiente es **DETRACCIONES DEL IGV** y la variable dependiente es **DESARROLLO EMPRESARIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		DETRACCIONES DEL IGV	DESARROLLO EMPRESARIAL
Muestra	Válidos	100	100
	Perdidos	000	000
Media		94.86	96.00
Desviación típica.		5.39	3.43

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

La media o valor promedio de la variable independiente **DETRACCIONES DEL IGV** es 94.86% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL** es 96.00%. Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.

La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 5.39% para la variable independiente **DETRACCIONES DEL IGV** y 3.43% para la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL**, lo que quiere decir que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DETRACCIONES DEL IGV	DESARROLLO EMPRESARIAL
DETRACCIONES DEL IGV	Correlación de Pearson	100%	89.40%
	Sig. (bilateral)		2.30%
	Muestra	100	100
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	89.40%	100%
	Sig. (bilateral)	2.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 0.8940, es decir 89.40%, lo cual indica correlación directa (positiva), regular, por tanto aceptable.

La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar. Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p .

El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 2.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.

Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, si no a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

VARIABLES INTRODUCIDAS/ELIMINADAS:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	DETRACCIONES DEL IGV DESARROLLO EMPRESARIAL	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	79.40%	97.10%	75.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.

Se puede decir que Y depende de X, en donde Y y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: $Y = f(X)$

Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: $Y = f(X)$. En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO ó VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: $Y = a + b X + e$.
Donde:

a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.

b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)

e=es el error

La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL** con la información suministrada por otra variable independiente **DETRACCIONES DEL IGV**.

El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.70%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.

El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R^2 = 97.10%. De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 97.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **DETRACCIONES DEL IGV** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL**

El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 79.40%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%. Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

TABLA DE ANÁLISIS DE VARIANZA-ANOVA:

Modelo	Concepto	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	74.431%	1	74.431%	8.542%	3.08%
	Residual	43.569%	5	8.714%		
	Total	118.000%	6			

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA ANOVA:

Para entender esta tabla, en primer lugar tenemos que tener claro lo que es la varianza.

La varianza es una característica de la muestra que cuantifica su dispersión o variabilidad en relación del valor promedio. La varianza tiene unidades al cuadrado de la variable. Su raíz cuadrada positiva es la desviación típica.

Ahora, ANOVA, son las siglas de Análisis de la Varianza y la misma es una técnica estadística que sirve para decidir / determinar si las diferencias que existen entre las medidas de las variables son estadísticamente significativas. El análisis de varianza, es uno de los métodos estadísticos más utilizados y más elaborados en la investigación moderna. La técnica ANOVA se ha desarrollado para el análisis de datos en diseños estadísticos como el presente.

La Tabla ANOVA, presenta los siguientes resultados: Suma de cuadrados, Grados de libertad, Media cuadrática, Estadístico "F" y el Valor de significancia. El estadístico "F" es el cociente entre dos estimadores diferentes de la varianza. Uno de estos estimadores se obtiene a partir de la variación existente entre las medias de regresión. El otro estimador se obtiene a partir de la variación residual. La Tabla de ANOVA, recoge una cuantificación de ambas fuentes de variación (sumas de cuadrados), los grados de libertad (gl) asociados a cada suma de cuadrados y el

valor concreto adoptado por cada estimador de la varianza muestral (media cuadrática: se obtiene dividiendo las sumas de cuadrados entre sus correspondientes grados de libertad). Ahora, el cociente entre estas dos medias cuadráticas nos proporciona el valor del Estadístico “F”, el cual aparece acompañado de su correspondiente nivel crítico o nivel de significación observado. El valor del estadístico F: 8.542, que si bien no es muy alto, sin embargo es representativo para la predicción del modelo lineal.

Luego tenemos el Valor sig = 3.08%. Ahora comparando el margen de error del 5.00% propuesto y el valor de significancia, $p=3.08\%$, tenemos que este último es menor. Por tanto, de acuerdo a la doctrina estadística generalmente aceptada, se concreta en el rechazo de la hipótesis nula y en la aceptación de la hipótesis del investigador. Lo que de otro modo, significa también que se acepta el modelo obtenido a partir de la muestra considerada.

TABLA DE COEFICIENTES:

Modelo	Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	DESARROLLO EMPRESARIAL	43.80%	17.55%		2.50%	3.04%
	DETRACCIONES DEL IGV	55.10%	18.90%	79.40%	2.92%	3.20%

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE COEFICIENTES:

Por último tenemos el Coeficiente de Regresión, que en un modelo de regresión lineal presenta los valores de “a” y “b” que determinan la expresión de la recta de regresión $Y = a + bX$.

Esta tabla proporciona las siguientes columnas: Coeficientes no Estandarizados, Coeficientes Estandarizados, el valor de “t” y el Grado de Significancia.

Es necesario estimar los coeficientes de regresión estandarizados o coeficientes beta, lo que permite que los coeficientes sean más comparables. El coeficiente estandarizado o coeficiente beta indica el peso relativo de cada variable, sin importar la unidad de medida en que se encuentren expresadas.

En la tabla el coeficiente de regresión estandarizado para la variable dependiente: **DESARROLLO EMPRESARIAL** está vacío porque el estándar está dado justamente por dicha variable, en cambio el Coeficiente para la variable independiente: **DETRACCIONES DEL IGV** es 79.40%. Lo cual indica el peso que tiene dicha variable sobre la variable dependiente.

Luego en relación con el Coeficiente no estandarizado, se tiene dos sub-columnas, una para el Valor de cada variable en el contexto del modelo (B) y otra para el error típico. Luego, el valor de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL** es 43.80%, el mismo que es significativo, para los fines de la investigación, de acuerdo a convenciones generalmente aceptadas de la ciencia Estadística.

La tabla también presenta la columna “t”, el mismo que es un estadístico que se obtiene de dividir el coeficiente no estandarizado entre su error típico. El mismo que es favorable al Modelo.

La columna de mayor relevancia está referida al Grado de significancia, que el sistema SPSS, lo presenta como sig. El grado de significancia se compara con el denominado margen de error propuesto, en el presente caso: 5.00% y se establece la contrastación de la hipótesis.

El valor del Grado de significancia obtenido en la tabla, para el caso de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL** es 3.04%, luego este valor es menor que el margen de error del 5.00% propuesto, entonces se concluye que a un nivel de significancia del 3.04% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

En el caso de la Variable Independiente **DETRACCIONES DEL IGV** se tiene que el valor de $p = 3.20\%$, al igual que en el caso anterior, también es menor que el margen de error del 5.00% propuesto por el investigador; por tanto se concluye

que a un nivel de significancia propuesto del 3.20% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

5.2. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) El ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA; mediante el cumplimiento de las formalidades, el pago y pasando una fiscalización óptima de dicho sistema administrativo de la SUNAT.
- 2) Las formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA; mediante la apertura de la cuenta en el Banco de la Nación, pidiendo a los clientes que paguen con depósito del 12% del precio del servicio en la cuenta de detracciones, pagando los tributos con los importes de dicha cuenta y evitando incurrir en infracciones.
- 3) El pago de las detracciones facilitan en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA; mediante el depósito exacto del importe de la detracción y utilizando dichos depósitos para el pago de los tributos y solicitando la liberación de los excesos de acuerdo con las normas.
- 4) La fiscalización óptima de las detracciones facilitan en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA; mediante el cumplimiento estricto de las normas del sistema de detracciones.

5.3. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que la no aplicación del sistema de detracciones en determinados tramos origina infracciones y por tanto el pago de multas; por lo que debe evitarse y cumplir estrictamente.
- 2) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que la aplicación de tasas no oficiales para las detracciones por parte de los clientes y por la propia empresa origina infracciones y por tanto multas; por lo que deben aplicarse las tasas que han establecido las normas tributarias sobre detracciones
- 3) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que determinación inadecuada del importe de las detracciones por errores en la aplicación de la tasa de detracciones, origina infracciones y por tanto multas; por lo que debe tenerse mucha diligencia para determinar el importe que tributariamente corresponde para evitar problemas con la Administración Tributaria.
- 4) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que el depósito de las detracciones fuera del plazo establecido por las normas tributarias origina infracciones y por tanto sanciones pecuniarias denominadas multas; por lo que de preferencia los depósitos deben hacerse antes del vencimiento del plazo establecido en las normas sobre detracciones.
- 5) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que los depósitos de las detracciones con datos incorrectos de la razón social del cliente, RUC del cliente, fecha de la transacción, facturas emitidas y otros datos no son consideradas como tales y por tanto la empresa se ve afectada financieramente; por lo que todo debe encaminarse tal y como lo han establecido las normas tributarias sobre detracciones.

- 6) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que los trámites de devolución de detracciones, sin que exista el derecho para ello, no tiene aceptación en el Banco de la Nación, por cuanto el Sistema de detracciones está configurado para funcionar en el marco de las normas tributarias, por lo que no se debe tratar de forzar el Sistema para que haga lo que no puede hacer.
- 7) Se recomienda a los responsables de la empresa tener en cuenta que el pago de los tributos administrados por la SUNAT, debe hacerse necesariamente utilizando la cuenta bancaria de detracciones hasta agotarlo; por lo que otros procedimientos terminarán afectando a la empresa.
- 8) Se recomienda tener en cuenta que el ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa; mediante el cumplimiento de las formalidades, el pago y pasando una fiscalización óptima de dicho sistema administrativo de la SUNAT.
- 9) Se recomienda tener en cuenta que las formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa; mediante la apertura de la cuenta en el Banco de la Nación, pidiendo a los clientes que paguen con depósito del 12% del precio del servicio en la cuenta de detracciones, pagando los tributos con los importes de dicha cuenta y evitando incurrir en infracciones.
- 10) Se recomienda tener en cuenta que el pago de las detracciones facilitan en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa; mediante el depósito exacto del importe de la detracción y utilizando dichos depósitos para el pago de los tributos y solicitando la liberación de los excesos de acuerdo con las normas.

- 11) Se recomienda tener en cuenta que la fiscalización óptima de las detracciones facilitan en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa; mediante el cumplimiento estricto de las normas del sistema de detracciones.

BIBLIOGRAFÍA:

- 1) Aguabarrera García, Carlo Magno (2004) Tesis: **Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas**. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile.
- 2) Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: **El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES**. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 3) Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.
- 4) Armendáriz Quelopana, Saúl (2013) Tesis: **Tributación efectiva y desarrollo empresarial**; presentada por para optar el Título de Contador Público en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- 5) Ataliba, Geraldo (2013) **Hipótesis de la incidencia tributaria**. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.
- 6) Begazo Villanueva, José Domingo (1996) Tesis: **La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad**; presentada para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 7) Carreño Viera Pedro Nicolas (2012) Tesina: **Las detracciones, percepciones y retenciones en la efectividad de la empresa Inkaferro Perú SAC, periodo 2010 hasta la actualidad**. Presentada para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana de Ciencias e Informática de Lima Perú.
- 8) Chavieri Salazar Cesar (2011) Tesis: Perú: **Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las MYPES del sector comercio**, presentada en la Universidad nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.
- 9) Díaz Bardo. y Jungbluth Carlos (2013) **Calidad total en la empresa peruana**. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- 10) Domínguez rojas, Daniel (2013) Tesis: **Tributación efectiva para las empresas comerciales**. Presentada para optar el Título Profesional de

Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres para optar el Título Profesional de Contador Público.

- 11) Flores Juan (2013) **Gestión empresarial**. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- 12) Galán Hidalgo Jorge Luis (2012) Tesis: **Estrategias tributarias efectivas para obtener beneficios del pago adelantado del IGV en las agencias de aduana**. Presentado en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres para optar el grado de Maestro en Contabilidad y Finanzas, con mención en Tributación.
- 13) García Ramírez, Ana (2013) **Manual del Impuesto a la Renta**. Lima. Editorial San Jorge SAC.
- 14) Gómez Hijar, Hilda (2014) **Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT**. Lima. USMP.
- 15) Hernández Celis, Domingo (2014) **La estrategia de las detracciones del impuesto general a las ventas**. Lima. USMP.
- 16) Hernández Celis, Domingo (2013) **Tributación empresarial**. Lima. USMP.
- 17) Hernández Fernández, Maritere (2005) Tesis: **Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas**. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México.
- 18) Herrero Heredia, Eduvigis (2010) Tesis: **La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial**. El caso de las empresas españolas. Presentada en la Universidad Complutense de Madrid, para optar el grado de Doctor en Economía.
- 19) Ibarra Fretell Walter Gregorio (2011) Tesis: **Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú**; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad.
- 20) Janampa Rodas, Antonio (2014) **Detracciones del impuesto general a las ventas de la SUNAT**. Lima. UNMSM.
- 21) Johnson G. & Scholes, K. (2013) **Dirección Estratégica**. Madrid: Prentice May International Ltd.
- 22) Juárez Zapata, Domingo (2010) Tesis: **Decisiones financieras para la optimización empresarial**. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.

- 23) Koontz Harold & Cyril O'Donnell (2013) **Administración Moderna**. México. Editorial Continental.
- 24) Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: **Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio**. Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- 25) Pérez E. (2013) **Organización y Administración de la micro y pequeña industrial**. Lima: Editorial San Marcos.
- 26) Robbins Stephen & Coulter Mary (2013) **Administración**. México. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.
- 27) Ruales López, Aracely (2014) **Sistema de detracciones de la SUNAT**. Lima. UIGV.
- 28) Uriarte Gutiérrez, Laura (2013) Tesis: **La estrategia tributaria de las detracciones como herramienta para asegurar el pago de los tributos**. Presentado en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres para optar el grado de Maestro en Contabilidad y Finanzas, con mención en Tributación.
- 29) Zambrano Calle, Abraham José (2005) Tesis: **La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003**; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA
“LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL:</p> <p>¿En que grado el ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas podrán facilitar el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</p> <p>1) ¿En que grado las formalidades de las deducciones se pueden viabilizar para facilitar la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?</p> <p>2) ¿En que grado el pago de las deducciones podrá facilitar la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?</p> <p>3) ¿En que grado la fiscalización óptima de las deducciones podrán facilitar el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar el grado en que el ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas podrán facilitar el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer el grado en que las formalidades de las deducciones se pueden viabilizar para facilitar la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>2) Determinar el grado en que el pago de las deducciones podrá facilitar la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>3) Establecer el grado en que la fiscalización óptima de las deducciones podrán facilitar el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>El ahorro originado en las deducciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS:</p> <p>1) Las formalidades de las deducciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>2) El pago de las deducciones facilitan en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p> <p>3) La fiscalización óptima de las deducciones facilitan en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA.</p>	<p><u>VARIABLE INDEPENDIENTE:</u></p> <p>X. Deducciones del impuesto general a las ventas</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Formalidades de las deducciones del IGV.</p> <p>X.2. Pago de las deducciones del IGV.</p> <p>X.3. Fiscalización óptima de las deducciones del IGV.</p> <p><u>VARIABLE DEPENDIENTE:</u></p> <p>Y. Desarrollo económico empresarial.</p> <p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Y.1. Economía y eficiencia empresarial.</p> <p>Y.2. Mejora continua y competitividad empresarial</p> <p>Y.3. metas, objetivos y misión empresarial</p> <p>ENTE INTERVINIENTE</p> <p>Z. Empresa Amaya Asociados SAC de Lima Metropolitana.</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En la investigación se ha utilizado los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se ha aplicado ha sido el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico.</p> <p>Los procedimientos de recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes: Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos, contrastación de hipótesis con el SPSS.</p>

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

**“LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA
METROPOLITANA”**

- **AUTORA** : MARIBEL CARMELA GONZÁLES VEGA
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Peruana de Ciencias e Informática
- **NIVEL ACADÉMICO** : Pregrado
- **ESPECIALIDAD** : Contabilidad, Auditoría y Finanzas
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 100
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Modelo Likert reducido
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 10

**“LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA
METROPOLITANA”**

INSTRUMENTO UTILIZADO PARA OBTENER INFORMACIÓN:

NR	PREGUNTA	1	2	3
1	¿El ahorro originado en las detracciones del impuesto general a las ventas facilita en alto grado el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			
2	¿Las formalidades de las detracciones viabilizan en alto grado la economía y eficiencia de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			
3	¿El pago de las detracciones facilita en alto grado la mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			
4	¿La fiscalización óptima de las detracciones facilita en alto grado el cumplimiento de las metas, objetivo y misión de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			
5	¿Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA constituyen un ahorro forzoso que permite tener la liquidez razonable para dicha empresa con lo cual se puede cumplir las metas, objetivos y misión?			
6	¿Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA permiten asegurar el pago de los tributos a la Administración Tributaria?			
7	¿Las detracciones que son realizadas a la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA pueden ser utilizadas como capital de trabajo y con ello			

	facilitar el desarrollo empresarial?			
8	¿La empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA tiene que cumplir estrictamente las formalidades y el pago de las detracciones para evitar la comisión de infracciones y con ello las multas, lo que no facilitaría el desarrollo empresarial?			
9	¿El desarrollo empresarial es un proceso que comprende la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			
10	¿Las detracciones no deben ser tomadas como un problema si no mas bien como una oportunidad para asegurar determinado nivel de ahorro forzoso que a la postre resulta adecuado para encaminar el desarrollo de la empresa AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA?			

Nota:

1= Si = Totalmente de acuerdo

2= No = Totalmente en desacuerdo

3= No sabe – no responde

ANEXO No. 3:

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesina denominada: “LAS DETRACCIONES DEL IGV Y EL EFECTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA AMAYA ASOCIADOS SAC DE LIMA METROPOLITANA”; ha tenido como estándar un valor mayor igual al 83%. Después de revisado el instrumento la calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?				X		
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?				X		

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 84%, el instrumento queda validado favorablemente por el docente Asesor.