

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS



TESIS

**“SISTEMA DE DETRACCIONES DE IGV Y SU EFECTO
FINANCIERO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL
DISTRITO ALTO DE LA ALIANZA EN EL AÑO 2014”**

Autor : BACH. GINA LOPEZ CHAMBE

**Tesis para optar el Título Profesional de
Contador Público con mención en Auditoría**

Tacna - Perú

2015

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios que me dio la fuerza necesaria para seguir adelante por darme la voluntad y sabiduría para realizar el presente trabajo.

Agradezco a mis hermanos que me acompañaron en todo momento.

Agradezco a mi esposo Edgar quien me acompañó y me brindó su paciencia en todo momento y me impulsó a terminar la tesis y a mis hijas Abigail y Valentina por el valor y la fuerza para seguir adelante.

Agradezco a todas las personas que de alguna manera han contribuido al presente trabajo de investigación a todos ellos muchas gracias.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres por haberme acompañado en todo momento, por sus consejos, por la motivación constante, y por su compañía incondicional.

A mi esposo Edgar por su paciencia y su ayuda en impulsarme a terminar esta tesis y a mis dos pequeñas hijas Abigail y Valentina, que han sido mi mayor motivación para continuar y poder llegar hacer un ejemplo para ellas.

A mis hermanos Héctor y Luis por su compañía incondicional. Que siempre han estado junto a mí y me brindaron su compañía en todo momento.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación pretende identificar la influencia que tiene la aplicación del Sistema de Deduciones en la Situación Financiera de las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en la ciudad de Tacna, a través de una investigación aplicada y descriptiva.

La hipótesis que se ha planteado es El Sistema de Deduciones del IGV de las ventas influye negativamente en la situación financiera de las empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en la ciudad de Tacna; período 2014, así como el instrumento de recolección de datos son el análisis horizontal, vertical y los ratios financieros. Los estados financieros fueron sometidos a un estudio que consistía en quitarle la aplicación del SPOT para ver el efecto que tenía.

La metodología que se utilizó es: No – Experimental, transaccional porque se recoge información en un solo periodo de tiempo.

Esta tesis consta de seis capítulos, el Capítulo I abarca todo lo referente al Planteamiento del problema partiendo de los antecedentes a esta investigación, en el capítulo II Marco Teórico hacemos referencia a las bases teóricas, en el Capítulo III Metodología , luego de tener un conocimiento amplio recogido en nuestro marco teórico y haber definido las herramientas metodológicas para lograr conocer nuestra unidad de análisis, población y muestra, en el Capítulo IV Resultados y discusión, también tenemos el capítulo V Conclusiones y recomendaciones y finalmente el capítulo VI Propuestas.

SUMMARY

This research aims to identify the influence of the application of the system Detractions in Financial Position of the Commercial Enterprises in the Alto de la Alianza District in the city of Tacna, through an applied and descriptive research.

The hypothesis that has been raised is Detractions System IGV sales negatively influences the financial situation of companies in the High Commercial Alliance District in the city of Tacna; 2014 period as well as the data collection instrument are the horizontal, vertical analysis and financial ratios. The financial statements were subjected to a study that was to terminate the application of the SPOT to see the effect it had.

The methodology used is: do not experiential, because transactional information is collected in a single period.

This thesis consists of six chapters, Chapter I covers everything related to Problem basis of the background to this research, in Chapter II Theoretical Framework we refer to the theoretical basis, Chapter III Methodology, after having a knowledge reflected in our broad framework and defined the methodological tools to get to know our unit of analysis, population and sample, in Chapter IV Results and discussion, we also have Chapter V Conclusions and recommendations and finally Chapter VI proposals.

INDICE

Contenido

AGRADECIMIENTO	2
DEDICATORIA	3
RESUMEN.....	4
SUMMARY	5
INDICE	6
INDICE DE TABLAS.....	9
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I.....	12
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1 IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.	12
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.2.1 Problema General	12
1.2.2 Problemas específicos.....	13
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.3.1 Objetivo general	13
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
1.4 IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
1.4.1 Importancia.....	14
1.4.2 Alcances de la Investigación.....	14
CAPÍTULO II.....	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.	15
2.2 BASES TEÓRICAS-CIENTÍFICAS	17
2.2.1 Sistema De Detracciones	18
2.2.1.1 Capacidad De Pago.....	48
2.2.1.2 Pago De Tributos	49
2.2.1.3 Política De Descuentos.....	50

2.2.2	Efecto Financiero.....	51
2.2.2.1	Solvencia	52
2.2.2.2	Liquidez	54
2.2.2.3	Ventas.....	56
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	58
2.4	SISTEMA DE HIPÓTESIS	73
2.4.1	Hipotesis General	73
2.4.2	Hipotesis Específicas.....	73
2.5	SISTEMA DE VARIABLES.....	73
2.5.1	Variable Independiente.....	73
2.5.2	Variable Dependiente	74
2.5.3	Operacionalización de variables	74
METODOLOGÍA.....		75
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	75
3.2	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	75
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	75
3.3.1	Población.....	75
3.3.2	Muestra	76
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	76
3.4.1	Técnicas.....	76
3.4.2	Instrumentos.....	78
3.5	TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	79
3.5.1	Programa SPSS 20.0 Windows	79
3.6	SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	81
3.6.1	Validez de los Instrumentos.....	81
3.6.2	Confiabilidad de los Instrumentos.....	81
Estadísticos de fiabilidad		82
CAPÍTULO IV		83
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		83
4.1	TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS ...	83

4.2	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	105
4.3.1	Hipotesis general.....	106
4.4	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	112
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	113
5.1	CONCLUSIONES.....	113
5.2	RECOMENDACIONES.....	114
	CAPITULO VI	115
	PROPUESTAS	115
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	116
	ANEXOS:	120
	ANEXO 01: Matriz	120
	ANEXO 02: Operacionalización de variables	121
	ANEXO 03: Población encuestada	122
	ANEXO 04:Cuestionario	124

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Depósito de detracciones	82
Tabla N° 2 Obligaciones de pago.....	83
Tabla N° 3 Utilización eficiente de detracciones.....	84
Tabla N° 4 Pago de las obligaciones tributarias	85
Tabla N° 5 La empresa cuenta con una programación de caja.....	86
Tabla N° 6 La empresa cuenta con una liquidez necesaria	87
Tabla N° 7 La empresa efectúa incentivos laborales	88
Tabla N° 8 La empresa cuenta con una política de descuentos	89
Tabla N° 9 La política de descuentos	90
Tabla N° 10 Los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes ...	92
Tabla N° 11 La empresa invierte en activos fijos	92
Tabla N° 12 Los gastos financieros disminuyen la rentabilidad.....	94
Tabla N° 13 La empresa está en la capacidad de asumir nuevos créditos	95
Tabla N° 14 La empresa es competitiva.....	96
Tabla N° 15 La empresa cuenta con disponibilidad de caja	97
Tabla N° 16 La empresa efectúa nuevas inversiones.....	98
Tabla N° 17 La empresa necesita financiamiento externo	99
Tabla N° 18 La empresa cuenta con una programación de ventas	100
Tabla N° 19 La empresa tiene una política de marketing.....	101
Tabla N° 20 Los productos ofertados tienen demanda en el mercado	103
Tabla N° 21 Contraste de hipótesis general:.....	106
Tabla N° 22: Contraste de hipótesis específica.....	108
Tabla N° 23: Contraste de hipótesis específica.....	109
Tabla N° 24: Contraste de hipótesis específica.....	111

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 : Deposito de las detracciones	82
Gráfico N° 2 Pagos de las detracciones.....	83
Gráfico N° 3: Depósitos de las detracciones	84
Gráfico N° 4: Pago de las obligaciones tributarias.....	85
Gráfico N°5: Programación de caja.....	86
Gráfico N°6: Liquidez necesaria para cumplimiento de sus obligaciones.....	87
Gráfico N° 7: Incentivos Laborales	88
Gráfico N°8: Política de descuentos.....	89
Gráfico N°9: La política de Descuentos es de conocimiento del personal	91
Gráfico N°10: Los Descuentos contribuyen a una mayor captación.....	92
Gráfico N°11: Empresa invierte en activos fijos	93
Gráfico N°12: Gastos Financieros disminuyen la rentabilidad de la Empresa ..	94
Gráfico N°13: La empresa está en capacidad de asumir nuevos créditos	95
Gráfico N°14: La empresa es competitiva en el mercado	96
Gráfico N°15: La empresa cuenta con disponibilidad de caja.....	97
Gráfico N°16: La empresa cuenta con disponibilidad nuevas inversiones	98
Gráfico N°17: La empresa no necesita financiamiento externo	99
Gráfico N°18: La empresa cuenta con una programación de ventas	100
Gráfico N°19: La empresa tiene una política de marketing	102
Gráfico N°20: Los productos ofertados tienen demanda en el mercado.....	103

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación pretende identificar la influencia que tiene la aplicación del Sistema de Deduciones en la Situación Financiera de las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en la ciudad de Tacna, a través de una investigación aplicada y descriptiva.

La hipótesis que se ha planteado es El Sistema de Deduciones del IGV de las ventas influye negativamente en la situación financiera de las empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en la ciudad de Tacna; período 2014, así como el instrumento de recolección de datos son el análisis horizontal, vertical y los ratios financieros. Los estados financieros fueron sometidos a un estudio que consistía en quitarle la aplicación del SPOT para ver el efecto que tenía.

También se realizó el análisis horizontal y vertical para mostrar el aumento o disminución tanto en cifras como en porcentajes de cada una de las partidas de los Estados financieros.

En las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza, se ha observado que el Régimen de Deduciones genera hechos que hacen que a los contribuyentes se les exija pagos adelantados, muchas veces a quienes no tienen deuda tributaria.

También observamos que los contribuyentes acogidos al Régimen General conozcan sus obligaciones en el Sistema de Deduciones según SUNAT a fin que puedan hacer uso del crédito fiscal. Sólo se podrá utilizar el derecho al crédito fiscal o saldo a favor del exportador o a cualquier otro beneficio vinculado a la devolución del IGV, en el período en que haya anotado el comprobante de pago respectivo en el Registro de compras, siempre que el depósito se efectúe en el momento establecido. En caso contrario, el derecho se ejercerá a partir del período en que cometan infracciones, las cuales se encuentran establecidas en el código Tributario.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.

En el presente trabajo de investigación se viene observando que en las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza, el Régimen de las Dedicaciones genera hechos que hacen a los contribuyentes se les exija pagos adelantados, muchas veces a quienes no tienen deuda tributaria.

Se tiene que es importante que los contribuyentes acogidos al Régimen General conozcan sus obligaciones en el Sistema de Dedicaciones según SUNAT a fin que puedan hacer uso del crédito fiscal. Sólo se podrá utilizar el derecho al crédito fiscal o saldo a favor del exportador o a cualquier otro beneficio vinculado a la devolución del IGV, en el período en que haya anotado el comprobante de pago respectivo en el Registro de compras, siempre que el depósito se efectúe en el momento establecido. En caso contrario, el derecho se ejercerá a partir del período en que cometan infracciones, las cuales se encuentran establecidas en el código Tributario.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.2.1 Problema General

¿En qué medida el Sistema de Dedicaciones se relaciona con el Efecto Financiero en las Empresas Comerciales en el 2014?

1.2.2 Problemas específicos

1. ¿En qué medida la capacidad de pago se relaciona con la solvencia en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en el 2014?
2. ¿De qué manera el pago de tributos se relaciona con la liquidez en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en el 2014?
3. ¿Cómo la política de Descuentos se relaciona con las ventas en la Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en el 2014?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Establecer si el Sistema de Deduciones se relaciona con el Efecto financiero en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en el 2014

1.3.2 Objetivos específicos

- 1 ¿En qué medida la capacidad de pago se relaciona con la solvencia en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza?
- 2 ¿De qué manera el pago de tributos se relaciona con la liquidez en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza?
- 3 ¿Cómo la política de Descuentos se relaciona con las ventas en las Empresas Comerciales en el Distrito Alto de la Alianza?

1.4 IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Importancia

El presente trabajo de investigación es importante porque va a permitir mejorar la situación financiera de las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza, gracias a ello las empresas podrán tener liquidez necesaria para enfrentar cualquier contingencia tributaria.

El sistema de deducciones se desarrolla en un entorno tributario cargado de normativas que favorecen la recaudación fiscal, siendo varias veces, estas normas producto de muchas modificaciones como es el caso de los Sistemas de Deducciones del Impuesto General a las Ventas que constituyen un problema latente para los contribuyentes del Sistema Tributario.

La importancia se encuentra en investigar y dar alternativas de solución una de ellas sería el social, a este nivel, los resultados que se obtengan puede ayudar a mejorar las recaudaciones por concepto de pagos adelantados del impuesto general a las ventas para el cumplimiento del papel que tiene el estado en cumplir con todas las obligaciones sociales inmediatas.

1.4.2 Alcances de la Investigación

El presente trabajo de investigación se tomará como referencia las teorías más resaltantes que sustenten la desnaturalización de los impuestos indirectos en el Perú, explicando los conceptos financieros, contables y tributarios de las Empresas sujetas al Régimen de las Deducciones y el Impuesto General a las Ventas, y su efecto en la liquidez de las Empresas Comerciales, permitiendo poder atender cualquier contingencia tributaria que se pudiera presentar.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.

Távora (2013), en su tesis: El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada factoría comercial y transportes SAC de Trujillo; en la cual concluye:

El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central – SPOT como medida de recaudación administrativa, atenta contra el Principio de Reserva de Ley, ya que no debería ser una norma de rango de ley formulada por la Administración Tributaria ni mucho menos ser las Resoluciones de Superintendencia las cuales amplíen los alcances de la norma; asimismo atenta al principio de equidad ya que no es equitativo porque afecta a toda clase de empresas que comercializan bienes o prestan servicios afectos al sistema; sin tomar en cuenta su tamaño y su capacidad contributiva, y el principio de no confiscatoriedad ya que las empresas sujetas al sistema no pueden disponer libremente de sus fondos detraídos.

Valencia (2014), en su tesis: Impacto Financiero y tributario en la Gestión Económica de la aplicación del Régimen de detracciones en las Empresas comerciales e Industriales de Lima Metropolitana; en la cual concluye:

Sin embargo el Régimen de Detracciones, genera hechos como el que los contribuyentes son exigidos a pagos adelantados muchas veces a quienes no tienen deuda tributaria si al contrario es el Estado quien les debe.

Por lo cual podemos determinar que las empresas deben injustamente distraer sus recursos financieros al pago de las detracciones complicando su liquidez y

el costo que acarrea para la aplicación de recursos en la oportunidad, es decir considerar que el dinero tiene un valor en el tiempo. Más aún si se mantiene inmovilizado los fondos en la cuenta del proveedor por ser bajo el grado de uso.

Valle (2011), en su tesis: El Sistema de Detracciones y el efecto de su aplicación en la liquidez de la empresa constructora KVC CONTRATISTAS SAC de la Provincia de Trujillo; en la cual concluye:

El Sistema de Detracciones afecta financieramente a las Empresas constructoras, como lo es la Empresa KVC Contratistas S.A.C., ya que les resta liquidez y no solo eso sino que también las está descapitalizando puesto que un porcentaje de sus ventas están en el Banco de la Nación con fondos sujetos a restricción, y todo esto porque la Administración Tributaria no puede cumplir con su papel en ente recaudador.

Se muestra un efecto económico debido a que las empresas constructoras, en muchos casos, para poder afrontar sus compromisos ante sus pasivos de corto plazo, y viendo que su efectivo no los cubra, ni tampoco puedan disponer de los fondos de detracción, tienen que recurrir a solicitar préstamos bancarios los cuales originan gastos financieros, los que afectan sus resultados económicos.

La aplicación del Sistema de Detracciones en las empresas constructoras es muy compleja, pues las normas dictadas por la Administración Tributaria para regular el régimen SPOT o de detracción de impuestos no resulta de fácil comprensión para los contribuyentes, especialmente los pequeños y medianos, suscitándose dudas sobre qué servicios generan o no obligación de detracción, provocando incertidumbre y conflictos entre proveedores y usuarios.

Ramos(2013), en su Tesis: Análisis de la legalidad de los sistemas de pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas en el Perú, concluye:

Que Los Sistemas de pagos adelantados del IGV en el Perú, son mecanismos de pagos, son también pagos dispuestos normativamente, permiten también adelantar la recaudación tributaria, permite también obtener liquidez anticipado al Estado. No tienen fundamento jurídico único, cumplen las funciones de recaudación, control y otras extrafiscales. Estos son sus fundamentos extrajurídicos. Su implementación origina diversas obligaciones, como el de pagos adelantados del IGV, las obligaciones de los agentes o sujetos recaudadores.

Chávez (2013), En su Tesis: El Sistema de deducciones del Impuesto General a las Ventas y la gestión del capital de trabajo en las empresas inmobiliarias del Distrito Santiago de Surco, año 2013, concluye :

Que el sistema de Deducciones del IGV es un mecanismo que asegura la recaudación de impuestos para así combatir la evasión tributaria y la informalidad existente en la sociedad, razón por la cual se encuentra en constante revisión y confrontación con la realidad jurídica.

El sistema de deducciones se aplica para diferentes sectores, tanto por la compra como por la venta de algunos bienes y/o por la prestación de determinados servicios. Las empresas necesitan informarse más sobre este tema de deducciones, ya que constantemente va cambiando y actualizándose, esto les permitirá tener una mejor administración del capital de trabajo.

Asimismo, la Administración tributaria, debería ser más flexible permitiendo que las empresas del sector inmobiliario, puedan utilizar los recursos originados por las deducciones, teniendo en cuenta que esta cuenta se acumula por todo el tiempo que duran las edificaciones.

2.2 BASES TEÓRICAS-CIENTÍFICAS

2.2.1 Sistema De Deduciones

El vocablo deducción proviene del verbo deducir el cual significa restar, sustraer, apartar o desviar y consiste en una deducción o descuento a cargo de la persona que efectúa la compra de un bien o el usuario de un servicio que se encuentren comprendidos fijados por la Norma, considerando para ello como base el precio del proveedor (vendedor) para posteriormente efectuar el depósito en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente que se encuentra a nombre del Proveedor (que puede ser el vendedor de bienes o prestador de servicio) con la finalidad que los montos depositados en dicha cuenta únicamente sean destinados al cumplimiento de los pagos de tributos del proveedor (vendedor) que mantenga el fisco. (Matteucci, 2013)

En el orden de ideas, advertimos que sobre este sistema existen algunos elementos por definir previamente:

- a) Adquiriente, comprador o usuario del servicio
- b) Vendedor, proveedor o prestador del servicio
- c) Agente de control (sunat)
- d) Banco de la Nación

También encontramos que el Sistema de Deduciones es un mecanismo administrativo que coadyuva con la recaudación de determinados tributos y consiste básicamente en la deducción (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 prestador del servicio, el cual, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta del BN para efectuar el pago de tributos, multas y pagos a cuenta incluidos sus respectivos intereses y la actualización que se efectúe de dichas deudas tributarias de conformidad

con el artículo 33° del Código Tributario, que sean administradas y/o recaudadas por la SUNAT; (SUNAT, 2015) Dicho de otra forma la obligación por parte del adquirente o usuario de depositar una parte de la retribución previamente acordada con la persona que coloque como proveedor de bienes y servicios en una cuenta aperturada a nombre de este último en el Banco de la Nación, no califica como un tributo. (Matteucci, 2013)

El término tributo es la entrega de dinero por parte de ciertas personas a favor del Estado, impuesta por este, mediante el dispositivo legal correspondiente, para financiar sus actividades. (Según Robles Moreno y Ruiz de Castilla 2011)

Según Huamaní Cueva 1998, quien precisa que el código tributario no ha diferenciado al tributo ante la carencia, nuestra legislación doctrinaria y jurisprudencia han atribuido diversas acepciones al referido término.

También se menciona que la generación de los fondos por el cumplimiento de las obligaciones tributarias se realizarán a través de depósitos que deberán efectuar los sujetos obligados, respecto de las operaciones sujetas al sistema en las cuentas bancarias que pone tal efecto se abrirán en el Banco de la Nación. (Matteucci, 2013)

Finalmente, cabe mencionar que cuando se efectúa el depósito de las detracciones en la cuenta corriente que el titular (proveedor) de la misma facilito al obligado (cliente) a realizarla, no se está generando el pago para efectos del cumplimiento de la prestación tributaria, ya que no se trata de una obligación a favor del Estado o no de forma directa (el dinero ha depositado en una cta. cte. a nombre del proveedor), situación que confirma que no se pretende extinguir una obligación tributaria. (Matteucci, 2013)

El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias comúnmente llamado “Sistema de Detracciones” o Simplemente SPOT, es uno de los 3 mecanismos recaudatorios anticipados del IGV los 2 restantes vendrían a ser las retenciones

y las percepciones, implementados por la Administración tributaria en últimos años. (Effio, 2013)

La estructura del sistema contempla que los sujetos que realicen alguna o varias de las operaciones sujetas al sistema, tienen la obligación de aperturar cuentas corrientes en el Banco de la Nación o en las entidades del Sistema Financiero, en este último caso previa celebración de convenios entre la Administración Tributaria y las empresas del Sistema Financiero, con la finalidad que sus cliente denominados por la Norma como sujetos obligados detraigan y depositen en las mismas, un porcentaje del importe de la operación o un monto fijo, de ser el caso, con la finalidad de generar fondos que servirán exclusivamente para el pago. (Effio, 2013)

- Los nuevos porcentajes entran en vigencia a partir del 01 de enero de 2015 y son aplicables a aquellas operaciones cuyo nacimiento del IGV se genere a partir de dicha fecha, de conformidad a lo establecido en la única Disposición Complementaria Final de la RS N° 343-2014/SUNAT publicada el 12.11.14 Notas (SUNAT, 2015)
- 1) El porcentaje de 9% se aplicará cuando el proveedor tenga la condición de titular del permiso de pesca de la embarcación pesquera que efectúa la extracción o descarga de los bienes y figure como tal en el "Listado de proveedores sujetos al SPOT con el porcentaje de 9%" que publique la SUNAT. En caso contrario, se aplicará el porcentaje de 15%. (SUNAT, 2015)

Primer párrafo modificado por el artículo 3° de la Resolución de Superintendencia N° 343-2014/SUNAT publicada el 12.11.14 y vigente a partir del 01.01.2015., cuyo texto es el siguiente; (SUNAT, 2015)

El porcentaje de 4% se aplica cuando el proveedor tenga la condición de titular del permiso de pesca de la embarcación pesquera que efectúa la extracción o descarga de los bienes y figure como tal en el "Listado de proveedores sujetos al SPOT con el porcentaje de 4%" que publique la SUNAT; en caso contrario, se aplica el porcentaje de 10%. (SUNAT, 2015)

Dicho listado será elaborado sobre la base de la relación de embarcaciones con permiso de pesca vigente que publica el Ministerio de la Producción, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 14° del Reglamento de la Ley General de Pesca, aprobado por el Decreto Supremo N° 012-2001-PE. (SUNAT, 2015)

El referido listado será publicado por la SUNAT a través de SUNAT Virtual, cuya dirección es <http://www.sunat.gob.pe>, hasta el último día hábil de cada mes y tendrá vigencia a partir del primer día calendario del mes siguiente. Para determinar el porcentaje a aplicar, el sujeto obligado deberá verificar el listado publicado por la SUNAT, vigente a la fecha en que se deba realizar el depósito. (SUNAT, 2015)

- 2) Mediante R.S. N° 019-2014/SUNAT publicada el 23.01.2014, se incluye el presente numeral, modificación que entró en vigencia el 1 de marzo de 2014 y es aplicable a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se produzca a partir de dicha fecha. (SUNAT, 2015)
- 3) Mediante R.S. N° 249-2012/SUNAT publicada el 30.10.2012, se sustituye la definición del presente numeral (Oro), modificación que entró en vigencia el 1 de noviembre de 2012 y es aplicable a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se produzca a partir de dicha fecha. (SUNAT, 2015)

- 4) Mediante R.S. N° 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012, se sustituye la definición del presente numeral y se incorporan al inciso
- 5) Las subpartidas nacionales 0904.21.90.00 y 0904.22.90.00, modificaciones que entrarán en vigencia el 1 de agosto de 2012 y es aplicable a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se produzca a partir de dicha fecha. (SUNAT, 2015)

Los Numerales 8, 9 y 10 fueron 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, sin embargo mediante R.S. N° 019-2014/SUNAT publicada el 23.01.2014. (SUNAT, 2015)

Se incluye el actual numeral 9, modificación que entró en vigencia el 1 de marzo de 2014 y es aplicable a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se produzca a partir de dicha fecha. (SUNAT, 2015)

A. Operaciones Sujetas

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: (SUNAT, 2015)

- 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. Asimismo, se encuentra comprendido en el presente inciso el traslado realizado por el emisor itinerante de comprobantes de pago. (SUNAT, 2015)

En las operaciones cuyo importe sea igual o menor a media (1/2) UIT el Sistema se aplicará cuando, por cada unidad de transporte, la suma de los importes de las operaciones correspondientes del Anexo I trasladados sea mayor a media (1/2) UIT. (SUNAT, 2015)

Para efecto de lo indicado, en la venta de bienes y en el retiro considerado venta se utilizará la UIT vigente a la fecha de inicio del traslado o a la fecha en que se origine la obligación tributaria del IGV, lo que ocurra primero; mientras que en los traslados se utilizará la UIT vigente a la fecha de inicio de los mismos. (SUNAT, 2015)

B. Operaciones exceptuadas

En el caso de 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: (SUNAT, 2015)

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. (SUNAT, 2015)

Liquidación de Compra, en los casos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Pago. (SUNAT, 2015)

El sistema tampoco se aplicará, en el caso de traslado de bienes fuera del centro de producción en los siguientes supuestos: (SUNAT, 2015)

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. (SUNAT, 2015)

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: (SUNAT, 2015)

- 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. (SUNAT, 2015)

C. Sujetos obligados a efectuar el depósito

En el caso de los bienes del Anexo 1 son los obligados a efectuar el depósito:

- En la venta gravada con el IGV:
 - ❖ El adquirente.
 - ❖ 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. (SUNAT, 2015)
- En el retiro considerado venta, el sujeto del IGV.
- En los traslados, el propietario de los bienes que realice o encargue el traslado. (SUNAT, 2015)

D. Momento para efectuar el depósito

En la venta y retiro de bienes gravada con IGV, así como en el traslado fuera del centro de producción, el depósito se realizará con anterioridad al traslado de los bienes, salvo que se trate de: (SUNAT, 2015)

- a) El retiro considerado venta de acuerdo al inciso a) del artículo 3 de la Ley del IGV, en cuyo caso el depósito se efectuará en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago según lo señalado en el inciso b) del artículo 4 de la Ley del IGV, lo que ocurra primero. (SUNAT, 2015)
- b) Operaciones en las que se intercambian servicios de transformación de bienes con parte del producto final de tales servicios, siempre que dicho producto final se encuentre comprendido en el Anexo 1. En el presente caso, el depósito por la adquisición de dicha parte del producto final se realizará en la fecha en que se efectúe el pago respectivo al prestador del servicio. Para tal efecto, se entenderá como fecha de pago a aquélla en la que se realice la distribución del producto final entre el prestador y el usuario del servicio o a aquélla en la que el usuario del servicio o un tercero efectúe el retiro de la parte que le corresponde de dicho producto final, lo que ocurra primero. **en el Anexo 1).** (SUNAT, 2015)

Respecto a los bienes señalados en el anexo 2:

A. Operaciones Sujetas

Tratándose de los bienes señalados en el **Anexo 2**, siempre que el importe de la operación sea mayor a S/. 700.00 nuevos soles, salvo en el caso que se trate de los bienes señalados en los numerales 6, 16, 19 y 21 del Anexo II, las operaciones sujetas al Sistema son las siguientes: (SUNAT, 2015)

- a) La venta gravada con el IGV
- b) El retiro considerado venta al que se refiere el inciso a) del artículo 3° de la Ley del IGV.
- c) La venta de bienes exonerada del IGV cuyo ingreso constituya renta de tercera categoría para efecto del Impuesto a la Renta. Tratándose de 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 Amazonía y sus normas modificatorias y complementarias, únicamente estarán sujetos al Sistema los bienes a que se refiere el inciso b) del numeral 21 del Anexo 2. (SUNAT, 2015)

B. Operaciones exceptuadas

El sistema no se aplicará para los bienes señalados en el Anexo 2 en cualquiera de los siguientes casos:

- El importe de la operación sea igual o menor a S/ 700.00 (Setecientos y 00/100 Nuevos Soles), salvo en el caso que se trate de los bienes señalados en los numerales 6, 16, 19 y 21 del Anexo 2. (SUNAT, 2015)
- Se emita 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 adquirente 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. (SUNAT, 2015)
- Se emita 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. (SUNAT, 2015)
- Se emita liquidación de compra, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Comprobantes de Pago. (SUNAT, 2015)

C. Sujetos obligados a efectuar el depósito

En el caso de los bienes del Anexo 2 son los obligados a efectuar el depósito:

- En la venta gravada con el IGV o en la venta de bienes exonerada del IGV cuyo ingreso constituya renta de tercera categoría para efecto del Impuesto a la Renta: (SUNAT, 2015)
 - El adquiriente.
 - 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. (SUNAT, 2015)
- En el retiro considerado venta: El sujeto del IGV. (SUNAT, 2015)

D. Momento para efectuar el depósito

En la venta gravada con el IGV de los bienes señalados en el Anexo 2 o en la venta de bienes exonerada del IGV cuyo ingreso constituya renta de tercera categoría para efecto del Impuesto a la Renta: (SUNAT, 2015)

- Hasta la fecha de pago parcial o total al proveedor o dentro del quinto (5) día hábil del mes siguiente a aquel en que se efectúe la anotación del comprobante de pago en el Registro de Compras, lo que ocurra primero, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el adquirente. (SUNAT, 2015)
- Dentro del quinto (5) día hábil siguiente de recibida la totalidad del importe de la operación, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el proveedor. (SUNAT, 2015)
- Hasta la fecha en que la Bolsa de Productos entrega al proveedor el importe contenido en la póliza, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el proveedor. (SUNAT, 2015)

En el retiro considerado venta de acuerdo al inciso a) del artículo 3 de la Ley del IGV, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago, lo que ocurra primero. (Revisa en alcance y tratamiento de los bienes comprendidos en el Anexo 2) (SUNAT, 2015)

Respecto a los contratos de construcción y servicios señalados en el anexo 3:

A. Operaciones Sujetas

Tratándose de los contratos de construcción y servicios señalados en el **Anexo 3**, estarán sujetos al sistema los contratos de construcción y servicios gravados con el IGV señalados en dicho anexo, siempre que el importe de la operación supere los S/. 700.00 Nuevos Soles. (SUNAT, 2015)

B. Operaciones exceptuadas

El sistema no se aplicará en cualquiera de los siguientes casos:

- El importe de la operación sea igual o menor a S/ 700.00 (Setecientos y 00/100 Nuevos Soles). (SUNAT, 2015)
- Se emita 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 adquirente 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. (SUNAT, 2015)
- Se emita cualquiera de los documentos a que se refiere el numeral 6.1 del artículo 4° del reglamento de Comprobantes de Pago. (SUNAT, 2015)
- El usuario del servicio o quien encargue la construcción tenga la condición de No Domiciliado, de conformidad con lo dispuesto por la Ley del Impuesto a la Renta. (SUNAT, 2015)

C. Sujetos obligados a efectuar el depósito

En el caso de los contratos de construcción y servicios del Anexo 3 son los obligados a efectuar el depósito:

El usuario del servicio

El prestador del servicio o quien ejecuta el contrato de construcción, cuando reciba la totalidad del importe de la operación sin haberse acreditado el depósito respectivo. (SUNAT, 2015)

D. Momento para efectuar el depósito

Tratándose de los contratos de construcción y servicios indicados en el Anexo 3, el depósito se realizará:

- Hasta la fecha de pago parcial o total al prestador del servicio o a quien ejecuta el contrato de construcción, o dentro del quinto (5) día hábil del mes siguiente a aquel en que se efectúe la anotación del comprobante de pago en el Registro de Compras, lo que ocurra primero, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el usuario del servicio o quien encarga la construcción. (SUNAT, 2015)
- Dentro del quinto (5) día hábil siguiente de recibida la totalidad del importe de la operación, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el Prestador del servicio o quien ejecuta el contrato de construcción. (SUNAT, 2015)

Respecto A La Venta De Inmuebles Gravada Con El Igv

Sobre el particular cabe indicar que mediante Resolución de Superintendencia N° 022-2013/SUNAT se incluyó a la **venta de bienes inmuebles gravadas con el IGV** dentro de las operaciones sujetas al sistema reguladas por la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT. (SUNAT, 2015)

A. Operaciones Sujetas:

Las operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del Impuesto General a las Ventas se genere a partir del **01.02.2013**, con una detracción del 4% sobre el importe de la operación sin importar su monto. (SUNAT, 2015)

B. Sujetos obligados a efectuar el depósito

El adquirente del bien inmueble cuando el comprobante de pago que deba emitirse y entregarse por la operación, conforme a las normas sobre comprobantes de pago, permita ejercer el derecho a crédito fiscal o sustentar gasto o costo para efecto tributario. (SUNAT, 2015)

El proveedor del bien inmueble cuando:

El comprobante de pago que deba emitirse y entregarse por la operación, conforme a las normas sobre comprobantes de pago, no permita ejercer el derecho a crédito fiscal ni sustentar gasto o costo para efecto tributario. (auto detracción) (SUNAT, 2015)

Reciba la totalidad del importe de la operación sin haberse acreditado el depósito respectivo. (SUNAT, 2015)

C. Momento para efectuar el depósito

Tratándose de la venta de inmuebles gravada con IGV, el depósito se realizará:

Hasta la fecha de pago parcial o total al proveedor del bien inmueble o dentro del quinto (5) día hábil del mes siguiente a aquel en que se efectúe la anotación del comprobante de pago en el Registro de Compras, lo que

ocurra primero, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el adquirente del bien inmueble; (SUNAT, 2015)

Hasta la fecha de pago parcial o total al proveedor del bien inmueble cuando éste sea el obligado a efectuar el depósito, conforme a lo señalado en el acápite i) del inciso b) del numeral 10.3 del artículo 10 de la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT y normas modificatorias (El comprobante de pago no permita ejercer el derecho al crédito fiscal ni sustentar gasto o costo para efecto tributario). (SUNAT, 2015)

Dentro del quinto (5) día hábil siguiente de recibida la totalidad del importe de la operación, cuando el obligado a efectuar el depósito sea el proveedor del bien inmueble, conforme a lo señalado en el acápite ii) del inciso b) del numeral 10.3 del artículo 10 de **la** Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT. **(SUNAT, 2015)**

ANEXO 1
BIENES SUJETOS AL SISTEMA DE DETRACCIONES
(A partir del 01.01.2015 todos los bienes del Anexo 1 quedan excluidos del sistema)**

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	
			Hasta 30.10.2013	Desde 01.11.2013(*)
1	<u>Azúcar</u>	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 1701.11.90.00, 1701.91.00.00 y 1701.99.00.90.	10%	9%
2	<u>Alcohol etílico</u>	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2207.10.00.00, 2207.20.00.00 y 2208.90.10.00.	10%	9%
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 (<i>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</i>).	12%	9%

(*) de acuerdo a lo establecido en la RS N° 265-2013/SUNAT

(**) De conformidad a la RS N° 343-2014/SUNAT publicada el 12.11.14
(SUNAT, 2015)

**ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
1	<u>Recursos hidrobiológicos</u>	Pescados destinados al procesamiento de harina y aceite de pescado comprendidos en las subpartidas nacionales 0302.11.00.00/0305.69.00.00 y huevos, 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 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.	9%(1)	4%(1)
2	Maíz amarillo duro	La presente definición incluye lo siguiente: a) Bienes comprendidos en la subpartida nacional 1005.90.11.00. b) Sólo la harina de maíz amarillo duro comprendida en la subpartida nacional 1102.20.00.00. c) Sólo los grañones y sémola de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1103.13.00.00. d) Sólo "pellets" de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1103.20.00.00. e) Sólo los granos aplastados de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1104.19.00.00. f) Sólo los demás granos trabajados de maíz amarillo duro comprendidos en la subpartida nacional 1104.23.00.00. g) Sólo el germen de maíz amarillo duro entero, aplastado o molido comprendido en la subpartida nacional 1104.30.00.00. 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 subpartida nacional 2302.10.00.00.	9%	4%

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
3	Algodón en rama sin desmotar	Algodón en rama sin desmotar 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. <i>(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).</i>	9%	Excluido
4	Caña de azúcar	Bienes comprendidos en la subpartida nacional 1212.99.10.00.	9%	Excluido
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.	12%	10%

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
6	Residuos, subproductos, desechos, recortes, desperdicios y formas primarias derivadas de los mismos	<p>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, 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 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>	15% (Se mantiene)	15% (Se mantiene)

(SUNAT, 2015)

ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
7	Bienes gravados con el IGV, por renuncia a la exoneración	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.	9%	Excluido
9	Carnes y despojos comestibles (2)	Sólo los bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 0201.10.00.00/0206.90.00.00.	4% (Se mantiene)	
11	Aceite de pescado	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 1504.10.21.00/1504.20.90.00.	9%	Excluido
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%	4%
13	Embarcaciones pesqueras	Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 8902.00.10.00 y 8902.00.20.00. Se incluye en esta definición la venta o 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.	9%	Excluido

(SUNAT, 2015)

ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
14	Leche	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%	Excluido
15	Madera	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%	4%
16	Oro gravado con el IGV (3)	a) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 2616.90.10.00, 7108.13.00.00 y 7108.20.00.00. b) Sólo la amalgama de oro comprendida en la subpartida nacional 2843.90.00.00. c) Sólo los desperdicios y desechos de oro, comprendidos en la subpartida nacional 7112.91.00.00. 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.	12%	10%
17	Páprika y otros frutos de los géneros capsicum o pimienta (4)	a) Bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 0904.20.10.10, 0904.20.10.20 y 0904.20.10.30, 0904.21.90.00 y 0904.22.90.00. b) Sólo la páprika 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.	9%	Excluido

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 2
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015 *
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 metálico 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>	4%	1.5%
22	Minerales metálicos no	<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>	12%	10%
23	Plomo	Sólo bienes comprendidos en las subpartidas nacionales 7801.10.00.00, 7801.91.00.00 y 78.99.00.00	15%	Excluido

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015 *
1	Intermediación laboral y tercerización	<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:</p> <p style="padding-left: 20px;">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,</p> <p style="padding-left: 20px;">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%	10%
2	Arrendamiento de bienes	<p>Al arrendamiento, subarrendamiento o cesión en uso de bienes muebles e inmuebles. Para tal 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>	12%	10%
3	Mantenimiento y reparación de bienes muebles	<p>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.</p>	12%	10%

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2 014	% Desde el 01.01.2 015*
4 Movimiento de carga	<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 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 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>	12%	10%

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12. 2014	% Desde el 01.01. 2015*
5 Otros servicios empresariales	<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). i) Actividades de envase y empaque (7495).</p> <p>No están incluidos 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><i>(*)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.</i></p>	10% (Se mantiene)	(La tasa del 10% ya se encontraba vigente desde el 01.07.2014 y es aplicable a las operaciones cuyo momento para efectuar el depósito se produzca a partir de dicha fecha, según R.S. N° 203-2014/SUNAT)

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2 014	% Desde el 01.01.2 015*
6 Comisión mercantil	<p>Al Mandato que tiene por objeto un acto u operación de comercio en la que el comitente o 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. <i>(Ver inciso i) del numeral 10 del presente anexo).</i></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>	12%	10%

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2 014	% Desde el 01.01.2 015*
7	<p>Fabricación de bienes por encargo</p> <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 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. <i>(Ver inciso i) del numeral 10 del presente anexo).</i></p> <p><i>A partir del 03.04.2006, según precisión efectuada por el artículo 3º de la RS Nº 056-2006/SUNAT: "Tratándose del servicio de fabricación por encargo a que se refiere el numeral 7 del Anexo 3: a) Precisase que el proceso de elaboración, producción, fabricación o transformación implica la obtención por parte del usuario de un bien de igual o distinta naturaleza o forma respecto de aquél que hubiera sido entregado por éste al prestador del servicio; b) Precisase que dicho servicio no incluye la actividad de envase y empaque comprendida en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de la Naciones Unidas – Tercera Revisión (7495), la cual se encuentra comprendida en el numeral 5 del Anexo 3 de la Resolución.</i></p>	12%	10%

(SUNAT, 2015)

ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA

DEFINICIÓN		DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12.2014	% Desde el 01.01.2015*
8	Servicio de transporte de personas	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 conformidad con el Reglamento de Comprobantes de Pago.	12%	10%
9	Contratos de construcción	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	4% (Se mantiene)	

(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12. 2014	% Desde el 01.01. 2015*
10	Demás servicios gravados con el IGV [1] [2] [3]	<p>A toda prestación de servicios en el país comprendida en el numeral 1) del inciso c) del artículo 3º 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) 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) servicios prestados por el Seguro Social de Salud - ESSALUD.</p> <p>c) servicios prestados por la Oficina de Normalización Previsional - ONP.</p> <p>d) servicio de expendio de comidas y bebidas en establecimientos abiertos al público tales como restaurantes y bares.</p> <p>e) 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) servicio postal y el servicio de entrega Rápida.</p> <p>g) 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) 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) 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) actividades de generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica reguladas en la Ley de Concesiones Eléctricas aprobada por el Decreto Ley N.º 25844.</p>	10% (Se mantiene)	(La tasa del 10% ya se encontraba vigente desde el 01.07.2014 y es aplicable a las operaciones cuyo momento para efectuar el depósito se produzca a partir de dicha fecha, según R.S. N° 203-2014/SUNAT)

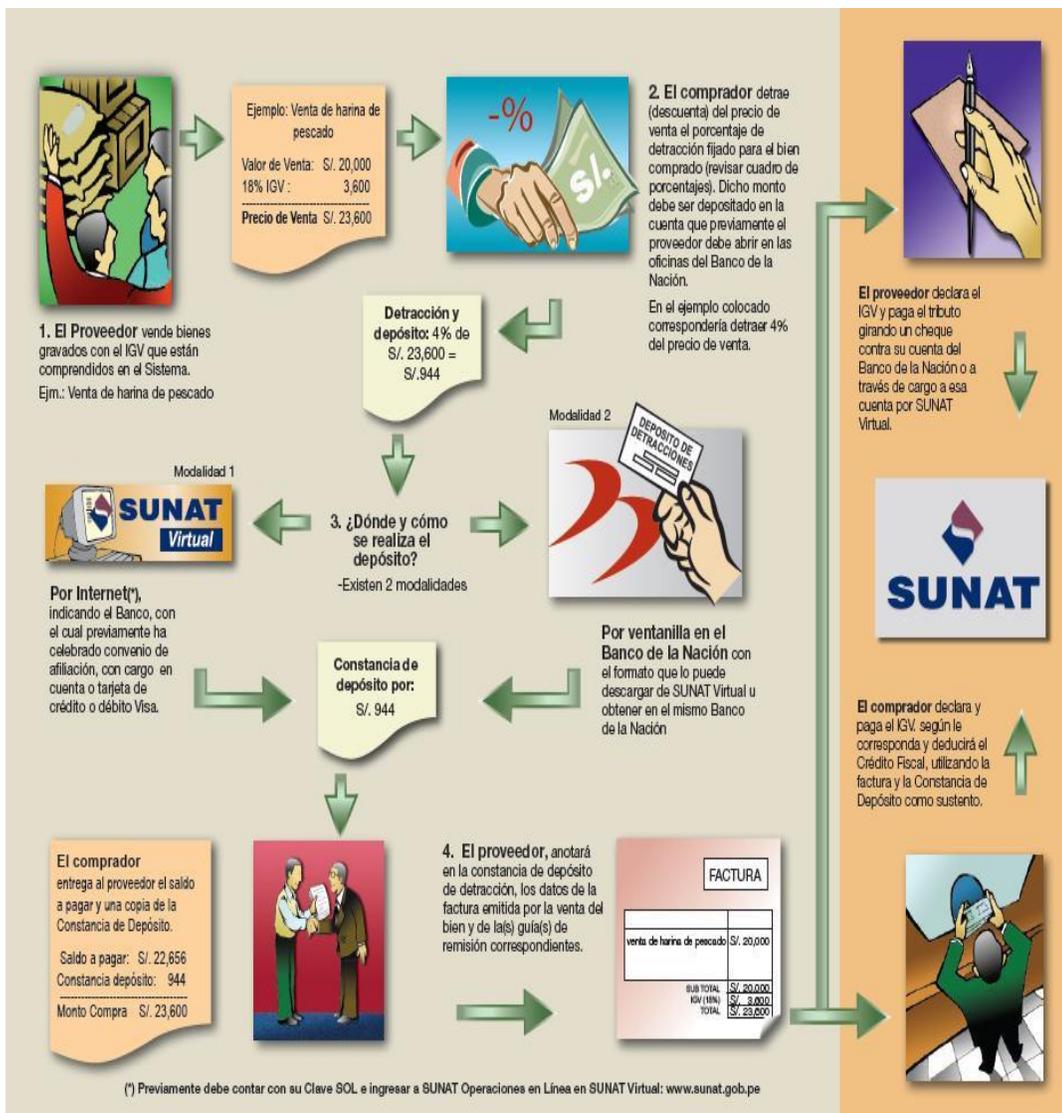
(SUNAT, 2015)

**ANEXO 3
BIENES SUJETOS AL SISTEMA**

	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN	% Hasta el 31.12. 2014	% Desde el 01.01. 2015*
10	Demás servicios gravados con el IGV [1] [2] [3]	<p>k)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.os 22774 y 22775 y normas modificatorias.</p> <p>l)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.º 093-2002-EF y normas modificatorias.</p> <p>ll)servicios prestados por los administradores portuarios y aeroportuarios.”</p> <p>No están incluidos 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. Nº 158-2012/SUNAT publicada el 13.07.2012.</p> <p><i>m)El servicio de espectáculo público y otrasrealizadas por el promotor, las cuales se regulan de acuerdo a la norma correspondiente.</i></p> <p>Literal modificado por el artículo 8º de la RS Nº 343-2014/SUNAT publicada el 12.11.14 y vigente a partir del 01.01.15 y cuyo texto es el siguiente:</p> <p>m)servicio de espectáculo público y otras operaciones realizadas por el promotor.</p>	10% (Se mantiene)	(La tasa del 10% ya se encontraba vigente desde el 01.07.2014 y es aplicable a las operaciones cuyo momento para efectuar el depósito se produzca a partir de dicha fecha, según R.S. Nº 203-2014/SUNAT)

(SUNAT, 2015)

Procedimientos del Sistema de Deduciones



(SUNAT, 2015)

Consecuencias De No Realizar El Deposito

- Imposibilidad de utilizar el crédito fiscal
- Multa del 50% del monto no depositado
- Comiso de bienes
- Internamiento temporal de vehículos

2.2.1.1 Capacidad De Pago

Encontramos que la capacidad de pago es en principio según el cual los impuestos deben estar relacionados con la renta o la riqueza de los contribuyentes. La implicación reside en que el rico debería pagar impuestos más altos que el pobre. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

También encontramos que la evaluación del riesgo crediticio es realizada de acuerdo a los criterios establecidos por las instituciones financieras, asignando la categoría de riesgo que corresponda a cada deudor, tomando en consideración las condiciones particulares de cada crédito a fin de estimar una provisión preventiva que cubra las pérdidas esperadas por los préstamos otorgados. (tuguiacountable, 2015)

El Riesgo de crédito se define como la posibilidad de incurrir en pérdidas como consecuencia del incumplimiento de la contraparte en las obligaciones pactadas en los contratos de Créditos (Préstamos, Avaluos, Líneas de crédito) y/o Inversiones (Bonos, Acciones) (tuguiacountable, 2015)

La evaluación de los deudores se realiza en base a la totalidad de las deudas con la entidad financiera, de forma que exista una única calificación para cada deudor. (tuguiacountable, 2015)

La evaluación de los deudores consiste, en el análisis que las entidades financieras efectuarán de las variables esenciales respecto de los mismos, con la finalidad de establecer la solvencia, y la capacidad que tienen los deudores para cumplir con sus obligaciones crediticias, mediante información suficiente y confiable. (tuguiacountable, 2015)

La capacidad de pago se refiere a la capacidad de un prestatario para cumplir sus obligaciones en los préstamos. En la banca, la capacidad de pago es a menudo llamada la "capacidad financiera".

La capacidad de pago es la variable que está determinada por la capacidad que tiene el deudor de generar por sí mismo, ingresos o flujos que le permitan atender, oportunamente, el pago de capital y los rendimientos de sus obligaciones financieras. (tuguiacountable, 2015)

Las instituciones financieras evalúan la capacidad de los deudores para pagar, al considerar una solicitud de préstamo. Una persona o empresa que tenga una mayor capacidad de pago es un candidato menos riesgoso que alguien con una menor capacidad de pago. (tuguiacountable, 2015)

2.2.1.2 Pago De Tributos

El pago de tributos es la cantidad de dinero que dirigen al gobierno por concepto de cargas tributarias los contribuyentes y causantes de los mismos. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010).

Los ingresos públicos pueden definirse de manera general, como todas aquellas entradas de dinero que recibe el Estado y que le permiten cumplir su función, objetivos y desarrollar sus actividades para satisfacer las necesidades de la colectividad, es decir, que le permiten financiar el gasto público y cumplir su función dentro de la sociedad, los ingresos públicos se clasifican en ingresos ordinarios e ingresos extraordinarios. (tuguiacountable, 2015)

El poder ejecutivo del Estado, en sus distintos ámbitos territoriales, presta una serie de servicios públicos y acomete obras públicas en beneficio de todos. Para poder realizar esta actividad necesita unos recursos económicos que obtienen principalmente de la recaudación tributaria. Los tributos son los instrumentos, las figuras legales que utiliza la Administración para generar las obligaciones tributarias, las obligaciones de pago. Los agentes económicos básicos, tanto los particulares en el papel de consumidores o en

el de trabajadores como las empresas, son los destinatarios básicos de esas obligaciones tributarias. (Mg. Eugenia Caldas, 2014)

2.2.1.3 Política De Descuentos

La política de descuentos y rebajas debe diseñarse y aplicarse no sólo para incentivar las ventas sino para permitir un ajuste de inventarios y rotación de los mismos, aplicando tal política en aquellas referencias, o que su movimiento sea insuficiente. (Martí, 2004)

Reducción practicada habitualmente sobre el precio de venta, debido a consideraciones tales como volumen de ventas, condiciones de pago, prestigio o calidad del cliente, ubicación geográfica, etc. Los descuentos se calculan generalmente por aplicación de un porcentaje al precio de venta. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

En una política de descuentos un vendedor no sólo debe conocer bien a sus clientes (compradores) , sino también tiene que conocer y seguir a los clientes hasta llegar a los consumidores finales. (Bobadilla, 2007)

También debemos tener conocimiento sobre todos los aspectos relacionados con la mecánica de funcionamiento de nuestra empresa y también de la empresa cliente, cuanto tiempo tardamos en servir, cómo recibe los pedidos nuestro cliente. Sobre qué precio se aplican los descuentos, todos los aspectos relacionados con la mecánica de las promociones que llevamos al mercado, en que cosas podemos ser flexibles dentro de nuestra políticas comerciales y en qué otras cosas no podemos ser flexibles, o no serán flexibles nuestros clientes. (Bobadilla, 2007)

2.2.2 Efecto Financiero

Podemos decir acerca del Efecto Financiero que el estudio de la empresa ha cobrado más relevancia que nunca. La existencia de una sociedad economizada y el importante papel que juegan estas unidades en el desarrollo de los países y comunidades precisa saber cómo se comportan y cuál puede ser su futuro.

El conocimiento de la empresa se limita a saber el nivel de riesgo que ésta soporta y por tanto, cuál es la rentabilidad que deben exigir a sus inversiones, particularmente los propietarios, los inversores financieros y las entidades financieras. Lo que realmente debe preocupar al analista son las magnitudes que utilizamos para realizar los análisis así como la adecuada comprensión de los datos que soportan el cálculo de las mismas. (Ramírez, 2013)

Los sujetos que invierten en la empresa necesitan conocer cuál es la rentabilidad que perciben por las aportaciones que realizan a la misma. Normalmente nos referimos a los propietarios o accionistas o, en otras ocasiones, a los inversores cuando la empresa cotiza, aunque también podemos hacerlo en relación a los prestamistas cada uno de estos exige como ya se comentó una rentabilidad mínima a su inversión. (Ramírez, 2013)

Los gestores e inversiones es saber si los proyectos de inversión que realizan como consecuencia de su crecimiento son adecuados o no, esto es si generarán rentas suficientes como para recuperar los desembolsos planificados a partir ellos, retribuir a los propietarios y a los prestamistas. (Ramírez, 2013)

En definitiva a gestores e inversores los preocupa si los proyectos que se realizan serán rentables hasta el punto de las empresas el llevarlos a cabo

consiste en el examen de los Estados Financieros preparados por las compañías para uso de la información de accionistas, bonistas, instituciones de crédito, y en general analistas fuera de la empresa. La posición financiera se analiza observando el equilibrio entre activos y pasivos, tendencias, hábitos de la administración en el manejo de fondos y capacidad de generar utilidades, el equilibrio entre el capital propio y ajeno, llamado palanqueo financiero. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.2.2.1 Solvencia

Encontramos que Solvencia es la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia, en primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar última, la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respaldan la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. (Dominguez, 2007)

Se entiende por solvencia en el ámbito económico, la capacidad que tiene un sujeto económico (empresa) para hacer frente a sus compromisos financieros. Esta solvencia se entiende que es mayor cuanto menor sea el riesgo de obtener flujos de efectivo con los que hacer frente a los compromisos adquiridos. (Ramírez, 2013)

Se refiere a la capacidad de la empresa para atender los costos de intereses y los programas de reembolso asociados con sus obligaciones a largo plazo. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010).

Su capacidad para pagar sus obligaciones a los acreedores y otras terceras partes en el largo plazo. (tuguiacountable, 2015)

La solvencia indica la capacidad de la empresa para generar con los cobros realizables a corto plazo, recursos líquidos suficientes para atender a sus compromisos de pago registrados en el pasivo corriente. De este modo el activo corriente muestra la potencialidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago con vencimiento de tiempo igual o inferior al año. (Garrido Miralles, 2012)

Podemos decir también de la solvencia que:

Cuanto mayor sea su valor, mejor es la liquidez de la empresa, pues más activos corrientes existen con relación a los pasivos corrientes.

Sin embargo, la situación ideal para la empresa no es presentar una ratio lo más elevada posible, ya que una alta liquidez indica una situación financiera desahogada, pero también la existencia de activos ociosos con un elevado coste de oportunidad. Por ello, una liquidez excesiva puede provocar una disminución de la rentabilidad de la empresa, pues los recursos permanecen ociosos sin generar rentabilidad alguna. (Garrido Miralles, 2012)

También encontramos que la rentabilidad financiera se refiere a la rentabilidad de los propietarios o inversores de empresas cotizadas o a inversores con carteras diversificadas, nos situamos en el ámbito denominado corporativo. Generalmente, en el campo de las finanzas, es bastante común hablar de rentabilidad financiera para referirse a la rentabilidad corporativa o de los propietarios, que se entiende como la capacidad de la empresa para generar rentas financieras que remuneren a

los propietarios, lo que implica tomar en consideración cómo se financia la empresa. (Ramírez, 2013)

2.2.2.2 Liquidez

Encontramos que la liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. (Dominguez, 2007)

También diremos que la liquidez según el británico Northern significa que no tienen dinero para pagar. Todo parte de una consusión bastante habitual entre problemas de liquidez y problemas de solvencia. “una empresa no es solvente cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos. Es decir, que ni vendiendo todo lo que tiene podría pagar sus deudas. Un problema de liquidez no es lo mismo, simplemente es un problema de pagos y cobros a corto plazo. Llevado a lo sencillo, no tiene dinero contante y sonante para hacer frente a los pagos a corto plazo”. (Rock, 1995)

Diremos también que la rentabilidad financiera de una empresa es el análisis de la solvencia a corto plazo o simplemente análisis de la liquidez de la empresa, ha estado durante mucho tiempo en criterios “liquidativos” de los activos de las empresas, esto es, en qué medida la empresa podía hacer frente al pago de sus compromisos reconocidos a corto plazo, con los activos a corto plazo que posee en el momento de evaluar la misma, de aquí que sea común observar numerosos estudios entre los analistas que utilizan medidas del estilo. (Ramírez, 2013)

De igual forma debemos hablar de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir la falta de liquidez implica una menor libertad de elección y por tanto, un freno a la capacidad de maniobra (Dominguez, 2007)

Refleja la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones corrientes. La posición de una empresa no es sólida, si no posee adecuada liquidez. Disponibilidad inmediata de dinero. Se dice del activo que es dinero o que puede fácilmente transformarse en dinero. De una forma más real, se dice que una empresa tiene liquidez cuando el activo corriente supera al pasivo corriente. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

El análisis de la liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (tuguiacountable, 2015)

El análisis de la liquidez se centra en la evaluación de las fuentes principales de ingresos y gastos de la empresa, incluyendo los compromisos y obligaciones de las operaciones contingentes. En este caso se realiza un análisis histórico de la tendencia y evolución de las razones financieras clave: (tuguiacountable, 2015)

Las cuales son:

- **Activo Circulante/Pasivo Circulante**

Mide la capacidad de pago de las deudas a corto plazo

- **Activo Circulante-Inventario/Pasivo Circulante**

Mide la solvencia inmediata

- **Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante**

Mide la capacidad de pago de las deudas a corto plazo.

(tuguiacountable, 2015)

2.2.2.3 Ventas

Diremos que la administración de ventas comprende la dirección y el control de los agentes, el planeamiento, la elaboración del presupuesto y táctica de las ventas, la coordinación de la investigación del mercado, la publicidad, la promoción de las ventas y el mercadeo y la integración en el programa comercial de todas las actividades de negocios que contribuyan al incremento de las ventas y sus beneficios. (Gonzalez, 1986)

Podemos decir también que las ventas son uno de los pilares fundamentales de toda empresa, al fin y al cabo es la parte que de forma permanente está en contacto con los clientes y no olvidemos que estos los clientes son el principal activo de la empresa. Sí, son el principal activo de la empresa aunque figuren en su balance. (Bobadilla, 2007)

Podemos decir también que las ventas comprenden la dirección y el control de los agentes, el planeamiento, la elaboración del presupuesto y táctica de las ventas, la coordinación de la investigación del mercado, la publicidad, la promoción de ventas y el mercadeo y la integración en el programa comercial de todas las actividades de negocios que contribuyan al incremento de las ventas y sus beneficios (Ronald, 1988)

Todo acto por el cual se transfieren bienes a título oneroso (entrega de dinero), independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originan esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. Para efectos del impuesto general a las ventas se entiende por venta. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

1. Todo acto por el cual se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactados por las partes que conlleven la transmisión de propiedad de bienes muebles e inmuebles, tales como permita venta, adjunción por disolución de sociedades, aportes sociales, adjunción por disolución de sociedades , aportes sociales, adjudican por remite o cualquier otro acto que conduzca al mismo fin. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)
2. El retiro de bienes que efectuó el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo las que se efectuó, el propietario, socio o titular de la empresa o de la empresa misma incluyendo las que se efectúen descuentos o bonificación en excepción del retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de bienes que produce la empresa. Base legal inc. A) art. 3 D. leg. 821 del 23.04.96. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

2.3.1 Acreedor Tributario

Generalmente acreedor tributario es aquél en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria por lo general lo constituye el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son considerados como acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente. Llamado también sujeto activo. **(Gomez, 2006)**

El acreedor tributario puede darle el destino que quiera a lo recaudado por tributos, sin que por ello nazca el derecho del contribuyente a repetir lo abonado, ni a suspender sus prestaciones, aún cuando notoriamente, no se apliquen los ingresos a los fines indicados en la norma, en razón de que la naturaleza de toda relación jurídico-tributaria, no contractual, siendo innecesario para efectuar con impuesto establecido. **(Lanziano, 1979)**

2.3.2 Agente de Retención o Percepción

El Agente de Retención declarará el monto total de las retenciones practicadas durante el mes y efectuará el pago respectivo utilizando el PDT-Agentes de Retención, Formulario Virtual N° 626. La declaración y el pago se realizarán inclusive cuando en el período no se hubieran practicado retenciones y de acuerdo al cronograma aprobado por la SUNAT para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias regulares. A continuación presentamos un esquema de la Declaración y el Pago del Agente de Retención. **(SUNAT, 2015)**

Agente de percepción ya que las distinciones que se han intentado son insuficientes. En ambos casos se trataría de guardar, conservar o reservar

fondos y de ahí el término retener, siendo lo esencial que tales fondos pertenezcan a un tercero, es decir que sean ajenos. En definitiva, según la autorizada opinión de estos autores, el agente de percepción constituiría una categoría innecesaria, bastando con la de agentes de retención. Por otra parte tenemos la opinión en contrario de H. Villegas quien, siguiendo a D. Jarach, distingue a los agentes y a los de percepción en base a lo siguiente; el agente de retención es un deudor del contribuyente, que al momento de hacer efectivo el pago, detrae, resta un monto que luego será ingresará a favor del fisco, en concepto de tributo. El agente de percepción en cambio es acreedor del contribuyente, del cual recibe un importe como contraprestación por un servicio o un bien y además adiciona, agrega o suma a lo recibido del contribuyente, el importe del gravamen. La suma sale efectiva y materialmente del patrimonio del contribuyente, a diferencia de lo que ocurre en la retención. (Horra, 2000)

2.3.3 Contribución

La contribución puede definirse así; prelibación del Estado sobre los bienes o el trabajo de los ciudadanos para proveer a los gastos públicos. También la contribución supone el consentimiento del país o de sus legítimos representantes para su regular establecimiento, pues de otro modo el principio de inviolabilidad de la propiedad iría por tierra. Si alguno, dice en su tratado del gobierno civil, pretendiese tener derecho a imponer y cobrar tributos del pueblo, por su propia autoridad, y sin consentimiento del pueblo, violaría la ley fundamental de la propiedad de las cosas y destruiría el objeto del gobierno. (Proudhon, 2011)

Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales. (SUNAT, 2015)

Podemos definir también que contribución es una obligación legal y pecuniaria, establecida en favor de un ente público en régimen de derecho público, cuyo deudor manifiesta una capacidad económica consistente en la obtención de un beneficio o un aumento de valor de sus bienes como consecuencia de la realización de obras públicas o del establecimiento o ampliación de servicios públicos. (Moreno, 2007)

2.3.4 Contribuyente

También encontramos que contribuyente es útil para identificar al sujeto pasivo de la prestación tributaria material o principal “auténtico” si se nos permite esta expresión por ser el realizador del hecho imponible, presupuestado de esa prestación. El concepto es especialmente útil en aquellos casos en que la ley reguladora del tributo prevea fenómenos de sustitución. Es sin embargo, innecesario utilizar la noción de contribuyente en aquellos casos en que la ley reguladora del tributo no prevea más que un sujeto pasivo de la obligación tributaria material o principal, en cuyo caso es éste el sujeto pasivo y no es preciso diferenciarlo de ningún otro con ninguna denominación adicional como la de contribuyente. (Montero, 2005)

También se define como contribuyente a persona física o moral obligada al pago de la contribución de conformidad con las leyes. (Rubi, 2003)

También diremos que entre la Administración tributaria y el contribuyente puede fundarse en el entendimiento fluido y regular, dado que no son relaciones transitorias, fugaces, en la aplicación de la supremacía discrecional y unilateral. Está última es la posición del conflicto y controversia, cuyo final es el procedimiento judicial y la dilación en el cobro de la deuda pretendida o la

insolvencia declarada. Los procedimientos consensuados liberan a la Administración y al contribuyente de la incertidumbre y el pleito, permitiendo la fluida obtención de los ingresos tributarios previstos y la oportunidad de eliminar mediante negociación y el compromiso un alto grado de conflicto fiscal y controversia permanente. (Lancuentea, 2003)

Es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria. (Artículo 8º, Código Tributario). (SUNAT, 2015)

2.3.5 Declaración Tributaria

También se puede definir como declaración tributaria a todo documento donde se reconozca o manifieste la realización de cualquier hecho relevante para la aplicación de los tributos de mucho más amplitud.

También diremos que es todo documento por el que se manifieste o reconozca espontáneamente ante la Administración tributaria que se han dado o producido las circunstancias o elementos integrantes, en su caso, de un hecho imponible, ese hecho relevante puede tener relación con cualquiera de los elementos esenciales del tributo y no sólo con los elementos integrantes del hecho imponible, lo cual es un avance indudable que está en lógica concordancia con el alcance actual de la declaración tributaria. **(Reig, 2007)**

Es la manifestación de hechos comunicados a la Administración Tributaria en la forma establecida por Ley, Reglamento, Resolución de Superintendencia o norma de rango similar, la cual podrá constituir la base para la determinación de la obligación tributaria. (Artículo 88º, Código Tributario). **(SUNAT, 2015)**

2.3.6 Determinación de la Obligación Tributaria

Diremos también que la obligación tributaria principal nace en el momento en que se realiza el presupuesto que constituye el hecho imponible (siempre que no concurra ningún supuesto de exención) en ese momento se devenga el tributo y nace una obligación ilícita, que puede ser exigible en un momento distinto. La doctrina la ha venido definiendo como una obligación establecida por ley, de entregar a un ente público, a título de tributo, una determinada cantidad de dinero. No solo sólo en la determinación de los hechos o presupuestos cuya realización implica su nacimiento, sino también en la regulación de los aspectos fundamentales de la misma, como en el momento de su nacimiento, la determinación de los sujetos o las formas de extensión. Esto implica dos consecuencias importantes; que la Administración tributaria ha de procurar la efectividad del cumplimiento de esta obligación en los términos establecidos por ley y simultáneamente, que la Administración no puede disponer del crédito tributario que se genera, salvo que la ley establezca otra cosa. (Kluwer, 2007)

Por el acto de la determinación de la obligación tributaria: a) El deudor tributario verifica la realización del hecho generador de la obligación tributaria, señala la base imponible y la cuantía del tributo. b) La Administración Tributaria verifica la realización del hecho generador de la obligación tributaria, identifica al deudor tributario, señala la base imponible y la cuantía. (Artículo 59º, Código Tributario). (SUNAT, 2015)

2.3.7 Deudor Tributario

También encontramos que deudor tributario es el sujeto pasivo de la obligación tributaria, la persona natural o jurídica que según la ley resulte obligada al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea como contribuyente, o como sustituto del mismo, se añade sustituto del contribuyente el sujeto pasivo que por

imposición de la ley o en lugar de aquel, está obligado a cumplir las prestaciones materiales y formales de la obligación tributaria. El concepto se aplica especialmente a quienes se hallan obligados por la ley a detraer, con ocasión de los pagos que realicen a otras personas, el gravamen tributario correspondiente, asumiendo la obligación de efectuar su ingreso. (Pedro, 1988)

Deudor tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable. (Artículo 7º del Código Tributario).

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 está lo establezca . (SUNAT, 2015)

2.3.8 Impuesto

También encontramos que impuesto proviene de la raíz latina, impositus que significa tributo o carga. El impuesto es la obligación coactiva y sin contraprestación de efectuar una transmisión de valores económicos (casi siempre dinero) a favor del Estado y de las entidades autorizadas jurídicamente para recibirlos, por un sujeto económico, con fundamento en la ley, siendo fijada las condiciones de la prestación en forma autoritaria y unilateral por el sujeto activo de la obligación tributaria. Son las contribuciones establecidas en ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma. **(Paredes, 2004)**

El impuesto que grava el enriquecimiento de los patrimonios de las personas tiene diversas denominaciones según el país de que se trate, y los elementos esenciales del mismo varían según cada legislación. Por consiguiente, es preciso

establecer primeramente cómo es la denominación legal del impuesto , cual es la norma legal fundamental que lo establece, en que consiste el hecho gravado con el impuesto y de que manera se determina la base de imposición. **(Arteaga, 2008)**

Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado. (Norma II del Título Preliminar del Código Tributario). **(SUNAT, 2015)**

2.3.9 Infracción Tributaria

Encontramos que infracción tributaria, es toda acción u omisión que importe la violación de normas tributarias, siempre que se encuentre tipificada como tal en el presente título o en otras leyes o decretos legislativos. La infracción será determinada en forma objetiva y sancionada administrativamente con penas pecuniarias, comiso de bienes, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos. En el control del cumplimiento de obligaciones tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT, se presume la veracidad de los actos comprobados por los agentes fiscalizadores, de acuerdo a lo que se establezca mediante Decreto Supremo. (Artículos 164º y 165º del Código Tributario). (SUNAT, 2015)

La administración tributaria tiene la facultad discrecional de determinar y sancionar administrativamente las infracciones tributarias. En virtud de la citada facultad discrecional, la administración tributaria también puede aplicar gradualmente las sanciones, en la forma y condiciones que ella establezca,

mediante resolución de superintendencia o norma de rango similar. (SUNAT, 2015)

2.3.10 Norma Jurídica

Es una creación reciente. Los filósofos griegos Platón, Sócrates y Aristoteles se refirieron a la Ley, pero no a la norma. Esta última es un concepto más extenso y amplio del fenómeno jurídico, mientras que la ley es una de las manifestaciones de la norma jurídica, al igual que podrían serlo la costumbre y las decisiones jurisprudenciales. En la ley domina el elemento formal. Se necesita un legislador que la promulgue a través de ciertos mecanismos, como lo sería el procedimiento legislativo. La norma está constituida por; valores sociales que la colectividad ha decidido proteger y regular, independientemente de su manera de presentarse. Una aproximación al concepto de norma jurídica la definiría como un modelo de conducta humana, exterior, bilateral, imperativa y coercitiva que regula las acciones de los hombres con el objeto de establecer un ordenamiento justo y organizado de la convivencia humana. **(Gamboa, 2005)**

Regla de conducta cuyo fin es el cumplimiento de un precepto legal. Notario Funcionario público autorizado para dar fe, conforme a las leyes de los contratos y demás actos extrajudiciales. **(SUNAT, 2015)**

2.3.11 Notas de crédito

Encontramos también que las notas de crédito son emitidas por los sujetos del Régimen Especial y General del Impuesto a la Renta, y por las personas naturales generadoras de segunda y cuarta categoría, con motivo de anulaciones, descuentos y bonificaciones, devoluciones y otros. En el caso de descuentos o bonificaciones sólo podrán modificar comprobantes de pago que otorguen derecho a crédito fiscal o sustenten gasto o costo para efecto tributario. Tratándose de operaciones con consumidores finales, los descuentos o

bonificaciones deberán constar en el mismo comprobante de pago. El adquiriente o usuario, o quien reciba la nota de crédito a nombre de éstos, deberá consignar en ella su nombre y apellido, su documento de identidad, la fecha de recepción y de ser el caso, el sello de la empresa. Se exceptúa al vendedor, la emisión de la nota de crédito por la devolución de un producto originalmente transferido, cuando éste asume la obligación del canje de productos por otros de la misma naturaleza, en aplicación de cláusulas de garantía de calidad o de caducidad contenidas en contratos de compraventa o en dispositivos legales que establezcan dicha obligación. **(SUNAT, 2015)**

Son documentos que sirven para sustentar el otorgamiento de un descuento o bonificación, anulación total o parcial de la devolución de bienes vendidos. **(Gomez, 2006)**

2.3.12 Notificación

Encontramos también que las notificaciones surtirán efectos desde el día hábil siguiente al de su recepción, entrega o depósito, según sea el caso.

La notificación de los actos administrativos se realizará, indistintamente, por cualquiera de los siguientes medios;

- a) Por correo certificado o por mensajero, en el domicilio fiscal, con acuse de recibo o con certificación de la negativa a la recepción.
- b) Por medio de sistemas de comunicación por computación, electrónicos, fax y similares, siempre que los mismos permitan confirmar la recepción.
- c) Por constancia administrativa, cuando por cualquier circunstancia el deudor tributario se acercara a las oficinas de la Administración Tributaria.
- d) Mediante acuse de recibo, entregada de manera personal personal al deudor tributario o al representante legal de ser el caso, en el lugar en que se ubique, siempre que el notificado no resida en el domicilio fiscal declarado.

- e) Mediante la publicación en la página web de la administración Tributaria y demás en el Diario Oficial o en el diario de la localidad encargado de los avisos judiciales o en su defecto en uno de mayor circulación de dicha localidad. (SUNAT, 2015)

La publicación que realice la administración tributaria, en lo pertinente, deberá contener el nombre, denominación o razón social de la persona notificada, el número de registro único de contribuyente o el que haga de veces la numeración del documento en el que consta el acto administrativo, así como la mención a su naturaleza, el tipo de tributo o multa, el monto de éstos y el período o el hecho gravado, así como las menciones a otros actos a que se refiere la notificación. (SUNAT, 2015)

Es el acto administrativo por el cual se da a conocer formalmente al contribuyente una situación o hecho relacionado con la obligación tributaria. (SUNAT, 2015)

2.3.13 Obligación formal

También encontramos que la obligación formal son como aquellos impuestos en las normas tributarias, esta admitiendo una regulación reglamentaria incluso para su creación, las obligaciones formales deben establecerse en una ley porque se trata de prestaciones coactivas de hacer deberes jurídicos-públicos, impuestos por un ente público en ejercicio de potestades tributarias, cuyo incumplimiento, además es tipificado como infracción tributaria y resulta sancionable. La necesidad de una ley en su establecimiento deriva tanto de su calificación como prestación personal de carácter público. (Morena, 2010)

Es el deber de los contribuyentes de cumplir con la presentación de las comunicaciones, declaraciones juradas, llevar libros de contabilidad y otras complementarias. (Gomez, 2006)

2.3.14 Adquiriente

Persona natural o jurídica que compra un bien o que recibe la prestación de un servicio. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.3.15 Costo

También podemos encontrar que costo es producir algo a un costo tal, que después al venderlo le deje el margen de utilidad deseado, por lo tanto su utilidad está supeditada a la habilidad que pueda tener para producir y a la que también pueda tener para vender. Podemos encontrar también que el término costo tiene varias acepciones tomando como base para los efectos del curso, aquello que la define desde el punto de vista económica en forma más general y a la cual se refiere la técnica contable de costos. El término costo lo define como el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para obtener un bien, esto es, se refiere a costo de inversión, al decir esfuerzos se quiere indicar la intervención del hombre, o sea su trabajo, y al decir recursos se indica las inversiones necesarias que combinadas con la intervención del hombre y en cierto tiempo, hace posible la producción de algo. (Perez, 2008)

Monto o equivalente de efectivo pagado, o valor real de la contraprestación para adquirir un activo, teniendo el momento de su compra o construcción. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.3.16 Razón social

También encontramos que la razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios o de alguno de ellos, con la agregación de estas palabras y compañía, siempre que no se indique en ella el nombre de todos los socios que forman la sociedad deberán agregarse las palabras y compañía. La razón social debe ser veraz y por consiguiente no debe prestarse a confusiones ni indicar nombres de personas que no son socios como si lo fueran. Solo debe tener los nombres de los socios colectivos pueden entrar en la composición de la razón social. El uso de la razón social corresponde a los administradores de la sociedad. (Olavarría, 1979)

Se forma con los nombres de uno o de varios o de todos los socios de una compañía. Cuando no figuran en ella los nombres de todos los socios, debe agregarse la expresión y compañía u otra semejante, que indique la existencia de otros socios además de los que aparecen en ella. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.3.17 Detracción

El vocablo detracción proviene del verbo detraer el cual significa restar, sustraer, apartar o desviar y consiste en una detracción o descuento a cargo de la persona que efectúa la compra de un bien o el usuario de un servicio que se encuentren comprendidos fijados por la Norma, considerando para ello como base el precio del proveedor (vendedor) para posteriormente efectuar el depósito en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente que se encuentra a nombre del Proveedor (que puede ser el vendedor de bienes o prestador de servicio) con la finalidad que los montos depositados en dicha cuenta únicamente sean destinados al

cumplimiento de los pagos de tributos del proveedor (vendedor) que mantenga el fisco. (Matteucci, 2013)

Consiste en el 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. (SUNAT, 2015)

2.3.18 Domicilio Fiscal

Encontramos también que 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 en cada uno de los procedimientos regulados en el libro tercero del presente código con excepción de aquel a que se refiere el numeral 1 del artículo 112°. El domicilio procesal deberá estar ubicado dentro del radio urbano que señale la Administración Tributaria. La opción de señalar domicilio procesal en el procedimiento de cobranza coactiva, para el caso de la SUNAT, se ejercerá por única vez dentro de los tres días hábiles de notificada la resolución de ejecución coactiva y estará condicionada a la aceptación de aquella, la que se regulará mediante resolución de superintendencia. (SUNAT, 2015)

Es el lugar fijado para todo efecto tributario. Los deudores tributarios tiene la obligación de fijar y cambiar su domicilio fiscal dentro del territorio nacional, conforme lo establecido la administración tributaria. (SUNAT, 2015).

2.3.19 Obligación Tributaria

Encontramos también que la obligación tributaria, es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente. (SUNAT, 2015)

La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación. La obligación tributaria es exigible: 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 sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación. También cuando deba ser determinada por la Administración tributaria, desde el día siguiente al vencimiento de plazo para el pago que figure en la resolución que contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación. (SUNAT, 2015)

Es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley y de derecho público. Tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria y es exigible coactivamente. Base legal art.1 del código tributario D. leg.816 del 21.04.96. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

La razón social también es el nombre propio de la persona legal o compañía por el cual la conoce el comercio con el cual firma y garantiza aquella sus actos y se distingue de cualquiera otra persona o compañía. Y es preciso tener muy presente que la razón social dista de mucho de ser la designación de un establecimiento cualquiera, porque está sólo señala el objeto a que el

establecimiento se dedica, su carácter puramente comercial o fabril, mientras que la razón social no da el nombre de la cosa sino el de la persona que gira o ejerce actos de comercio y responde de los mismos. (Limardo, 2010)

2.3.20 Patrimonio

Diremos también que patrimonio es cuando el hombre se apropia de algunas cosas que existen en su entorno porque le son útiles. Podemos llamar bienes a estas cosas que presentan utilidad para satisfacer algunas necesidades y denominar simples cosas a aquellas que no presentan dicha utilidad. Una vez apropiada, el hombre las consume si se trata de cosas que se agotan con el primer uso, o las guarda para que le sirvan más adelante. También diremos que patrimonio es el conjunto de bienes de una persona considerados en su valor económico. (Yañez, 1997)

También diremos que patrimonio representa la determinación del aumento o disminución de la riqueza en los negocios. El patrimonio comprende, por lo tanto, aquella parte del activo que se encuentre libre de obligaciones. Los bienes que integran el activo han de aplicarse en primer término al pago de créditos u obligaciones, y únicamente el monto restante es lo que constituye el patrimonio de la empresa. De allí que sea contablemente acertado definir al patrimonio como la diferencia entre activos y pasivos. (Gustavo Muci Facchin, 2004)

Diferencia entre el total del activo y pasivo de una empresa constituida por el capital pagado y el capital adicional la participación del accionariado laboral a capitalizarse, el excedente de revaluación, las reservas y los resultados acumulados. (Apaza, Herramienta del Nuevo Milenio, 2010)

2.4 SISTEMA DE HIPÓTESIS

2.4.1 Hipotesis General

Existe relación entre el Sistema de Deduciones y el efecto financiero en las empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

2.4.2 Hipotesis Específicas

1. Existe relación entre la Capacidad de pago y la solvencia en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza.
2. Existe relación entre el pago de tributos y la liquidez en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza.
3. Existe relación entre la política de descuentos y las ventas en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

2.5 SISTEMA DE VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente

“Sistema de Deduciones”

Los Indicadores están identificados de la siguiente manera:

- X1 = Capacidad de pago
- X2 = Pago de tributos
- X3 = Política de Descuentos

2.5.2 Variable Dependiente

“Efecto Financiero”

- Y1 = Solvencia
- Y2 = Liquidez
- Y3 = Ventas

2.5.3 Operacionalización de variables

Operacionalización de variables

TITULO: “SISTEMAS DE DETRACCIONES DE IGV Y SU EFECTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DEL DISTRITO ALTO DE LA ALIANZA EN EL AÑO 2014”

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
INDEPENDIENTE “Sistema de Deducciones”	Es un mecanismo administrativo que coadyuva con la recaudación de determinados tributos y consiste básicamente en la deducción (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio. <i>Superintendencia de Administración Tributaria.</i>	Consiste básicamente en la deducción (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar <i>Superintendencia de Administración Tributaria.</i>	1. Capacidad de pago 2. Pago de tributos 3. Política de descuentos	CATEGORICA ORDINAL
DEPENDIENTE “Efecto Financiero”	El efecto financiero se refiere a la capacidad de una empresa de disponer en cada momento de los fondos necesarios. Al no tener dicha liquidez la empresa se ve en la necesidad de adquirir productos financieros como pagares, sobregiros, etc. Según Mario Apaza M. (A.I.E.F.G.F. 1999, p.603)	Es la posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que le permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos. <i>(Lawrence J. Gitman: 2003, p.49).</i>	1.Solvencia 2.Liquidez 3.Ventas	CATEGORICA ORDINAL

Fuente: elaboración propia 2015

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El presente Trabajo de Investigación es una investigación aplicada porque se obtienen datos directamente de la realidad objeto de estudio, asimismo es descriptivo, luego explicativa y finalmente correlacionada de acuerdo a la finalidad de la investigación a desarrollar

3.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio dado la naturaleza de las variables materia de la presente investigación, responde a una investigación no experimental descriptiva correlacional.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.3.1 Población

La población para el presente estudio abarcara solo a las empresas registradas en la SUNAT según CIUU 50304 que se encuentren en el distrito Alto de la Alianza que pertenezcan al rubro de no manufactureras correspondientes al área comercial, según reporte del ministerio de la producción las empresas que cumplen este criterio son 50.

Fuente: (Ministerio de la Producción 2014)

3.3.2 Muestra

Para cálculo del tamaño de muestra se considera los siguientes datos y formula:

$$N = 50$$

$$Z = 1.96$$

$$e = 5\%$$

$$p = 50\%$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Reemplazando los datos en la formula, el tamaño de muestra n 50, considerando que el tamaño es cercano a la población creemos como criterio de investigador asumir como tamaño de muestra final a la totalidad de la población.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1 Técnicas

Para el presente estudio se hará uso de las técnicas para la investigación de campo como:

- Técnicas de información para la obtención de la información tales como la revisión de datos históricos, archivos, hojas de trabajo anteriores, etc.
- Técnicas de planificación para la definición de los pasos a seguir en la investigación.
- Técnicas de Recolección de datos, el cual se hará uso del cuestionario a fin de trabajar con preguntas cerradas y abiertas.

- Técnicas de Registro para plasmar los datos en los papeles de trabajo específicos para ello.

La investigación se realizara valiéndose de fuentes primarias por cuanto se hará una recopilación y análisis de la información sobre un tema poco estudiado en una investigación de campo.

Se utilizarán técnicas y medidas de la estadística descriptiva e inferencial.

Tablas de frecuencia

Tablas de frecuencia absoluta y relativa (porcentual). Estas tablas servirán para la presentación de los datos procesados y ordenados según sus categorías, niveles o clases correspondientes.

Tabla de contingencia

Tablas de contingencia. Se utilizará este tipo de tablas para visualizar la distribución de los datos según las categorías o niveles de los conjuntos de indicadores analizados simultáneamente

Prueba Chi [x2]

Prueba Chi [x2]. Esta prueba inferencial de criterios, se basa en el principio en que dos variables son independientes entre sí, en el caso de que la probabilidad de que la relación sea producto del azar se mayor que una probabilidad alfa fijada de antemano como punto crítico. En ese sentido la prueba efectuada y la decisión para la prueba de hipótesis se basa en el criterio p-valor.

Esto es si:

- a. Si, p-valor es mayor que alfa : las variables son independientes

Por el contrario si:

Si, p-valor es menor a alfa: las variables están relacionadas entre sí.

3.4.2 Instrumentos

Se aplicará una encuesta dirigida a los servidores de las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza, quienes aportarán datos sobre el sistema de detracciones.

Por cada variable se diseñarán un conjunto de preguntas de tipo cerrada y de selección múltiple, las cuales se organizarán sistemáticamente en un orden lógico de manera que facilitará la comprensión del entrevistado y la labor del entrevistador.

Las preguntas cerradas contienen alternativas de respuestas que serán delimitadas y en algunos, podrá seleccionar más de una opción o categoría de respuesta.

El procedimiento consiste en hallar y darles nombre a los patrones generales de respuesta, listar estos patrones y finalmente asignar un valor numérico a cada patrón. (Hernández y otros 2010)

3.5 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

3.5.1 Programa SPSS 20.0 Windows

- a. Elaboración de Tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemático de datos, estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- b. Elaboración de Gráficos que acompañaran los cuadros que se elaboraran para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de datos en categorías que son objeto de análisis.

Luego se estimará el coeficiente de confiabilidad del cuestionario, mediante el coeficiente Alfa Crombach.

Procedimiento:

Los datos se procesaran ordenando los siguientes pasos:

- Comprobación se verificara los cuestionarios con el fin de garantizar la existencia de toda la información necesaria para responder las interrogantes de investigación y satisfacer los objetivos planteados.
- Clasificación de los datos: Los datos se agruparan atendiendo la clasificación adoptada en la investigación en:
 - a). Obtención y recopilación de datos, tabulación, análisis e interpretación
 - b). Aplicación de encuesta
 - c). Procesamiento: tabulación de datos

d). Análisis e interpretación de datos para determinar la correlación entre las variables de estudio, mediante el SPSS y Excel, que permitirá obtener rápidamente cuadros y gráficos estadísticos.

e). La estrategia para probar la hipótesis es la prueba estadística no paramétrica denominada Chi cuadrado para verificar la correlación, a través de la prueba de dependencia, es decir, si están las variables asociadas.

Los datos obtenidos en la investigación por el instrumento diseñado para tal fin se organizarán y procesarán de forma computarizada, a fin de obtener resultados más rápidos con menor riesgo que el sistema manual con el propósito de presentar la información de manera ordenada, clara y sencilla.

Para el presente estudio se hará uso de las técnicas para la investigación de campo como:

- a. Técnicas de información para la obtención de la información tales como la revisión de datos históricos, archivos, hojas de trabajo anteriores, etc.
- b. También se tendrá en cuenta el cuestionario, que será aplicado a las diferentes empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

La investigación se realizará valiéndose de fuentes primarias por cuanto se hará una recopilación y análisis de la información sobre un tema poco estudiado en una investigación de campo.

Los datos se procesarán ordenando los siguientes pasos:

- Cuadros estadísticos y Gráficos Estadísticos
Para observar el comportamiento de las variables
- Comprobación se verificará los cuestionarios con el fin de garantizar la existencia de toda la información necesaria para responder las interrogantes de investigación y satisfacer los objetivos planteados.

- Clasificación de los datos: Los datos se agruparan atendiendo la clasificación adoptada en la investigación.

3.6 SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.6.1 Validez de los Instrumentos

La validez del instrumento se realizo en tres etapas:

1. Elaboración de un cuestionario para validar el instrumento.
2. Envió del cuestionario para su validación al asesor.
3. Estructuración del cuestionario validado por el experto.

La validación de los instrumentos se realiza principalmente en el marco teórico de la categoría, y por objetivos.

“Validez de Contenido” utilizando el procedimiento de criterio de expertos calificados (1) que determinarán la adecuación muestral de los ítems a los instrumentos.

3.6.2 Confiabilidad de los Instrumentos

Confiabilidad de los instrumentos para determinar el grado de confiabilidad del cuestionario, primero se determino una muestra piloto de 50 empresas.

Luego se estimo el coeficiente de confiabilidad del cuestionario, mediante el coeficiente Alfa Crombach.

Estadísticos de fiabilidad

Variable Independiente

Variable Dependiente

Alfa de Cronbach	N de Elementos	Alfa de Cronbach	N de Elementos
0.913	25	0.804	25

En el caso de la confiabilidad se uso el método alfa crombach, obteniéndose el valor de 0.913 para la variable independiente y 0.804 para la variable dependiente.

El referido valor se considera aceptable estadísticamente por la tendencia de la aproximación a la unidad.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS

Tabla N° 1

Considera Ud. que las detracciones se depositan de manera oportuna

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	14	28.0
A VECES	25	50.0
CASI SIEMPRE	11	22.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia – encuesta

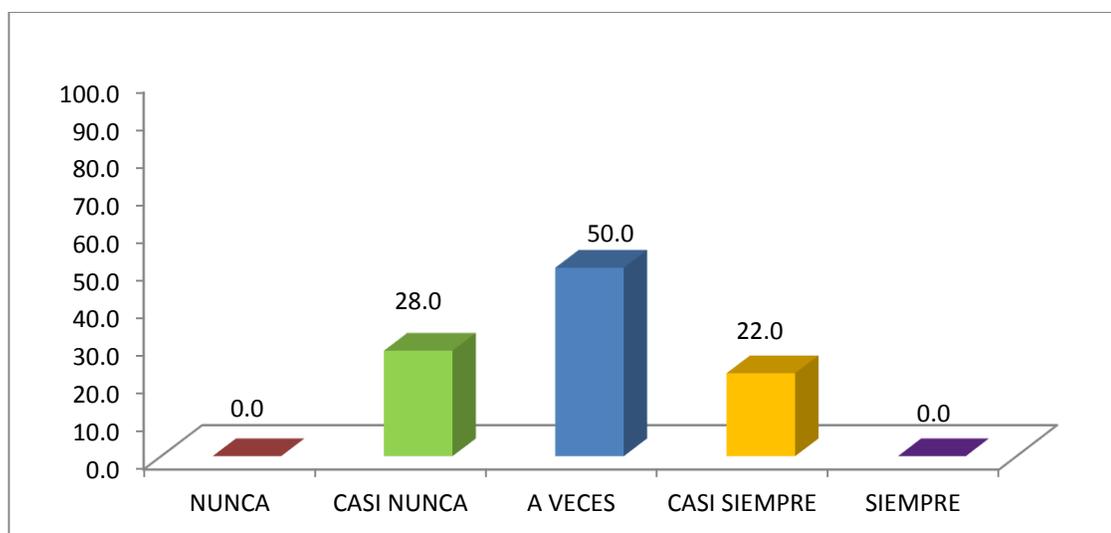


Gráfico N° 1 : Depósito de las detracciones

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si Considera que las detracciones se depositan de manera oportuna; el 28% indica que casi nunca, el 50% a veces, y el 22% manifiesta que casi siempre.

Se observa que la mayoría de las empresas comerciales no vienen depositando sus detracciones de manera oportuna, debido a la deficiente gestión administrativa provocada por la falta de políticas, procesos y procedimientos definidos, esto

ocasiona que no se tomen las decisiones adecuadas y por consiguiente no se cumplan los objetivos planeados.

Tabla N° 2

Considera Ud. Que las detracciones efectuadas permiten cumplir con las obligaciones de pago

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	13	26.0
A VECES	15	30.0
CASI SIEMPRE	20	40.0
SIEMPRE	2	4.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

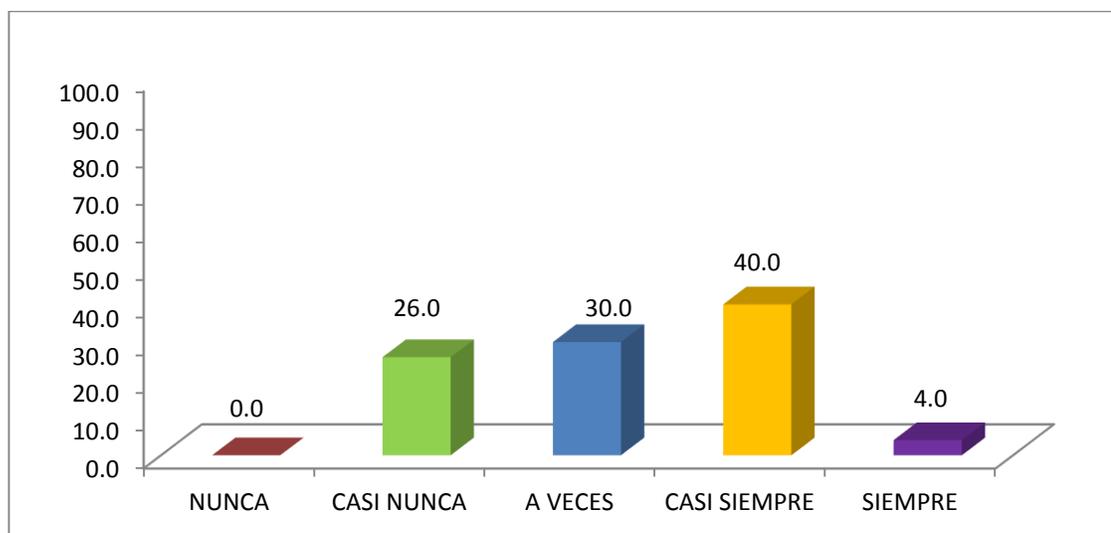


Gráfico N° 2 Pagos de las detracciones

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que las detracciones efectuadas permiten cumplir con las obligaciones de pago; el 26% indica que casi nunca, el 30% a veces, el 40% casi siempre, y el 4% manifiesta siempre.

Se observa que la mayoría de las empresas encuestadas indican que el pago de las detracciones si ayudan a cumplir con las obligaciones de pago, que se presentan mensualmente en las distintas empresas comerciales y esto ayudaría a que no utilicen dinero de caja.

Tabla N° 3

Considera Ud. que los depósitos de las detracciones son utilizados eficientemente

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	11	22.0
A VECES	27	54.0
CASI SIEMPRE	10	20.0
SIEMPRE	2	4.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

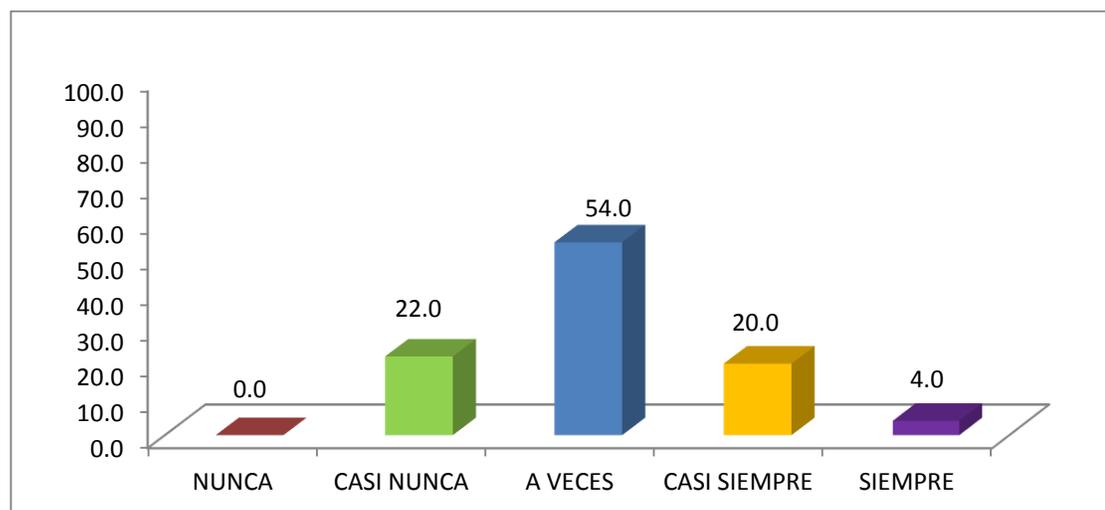


Gráfico N° 3: Depósitos de las detracciones

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que los depósitos de las detracciones son utilizados eficientemente; el 22% indica que casi nunca, el 54% a veces, el 20% casi siempre, y el 4% manifiesta siempre.

Con respecto si considera que los depósitos de las detracciones son utilizados eficientemente diremos que se debe a que gran parte de las empresas comerciales no cuentan con sistemas administrativos y contables que les permita ir midiendo y controlando sus operaciones financieras, lo que dificulta el buen manejo y el buen aprovechamiento de sus recursos económicos.

Tabla N° 4

Considera Ud. que para el pago de Las obligaciones tributarias se hace uso de las detracciones.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	17	34.0
A VECES	16	32.0
CASI SIEMPRE	13	26.0
SIEMPRE	4	8.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

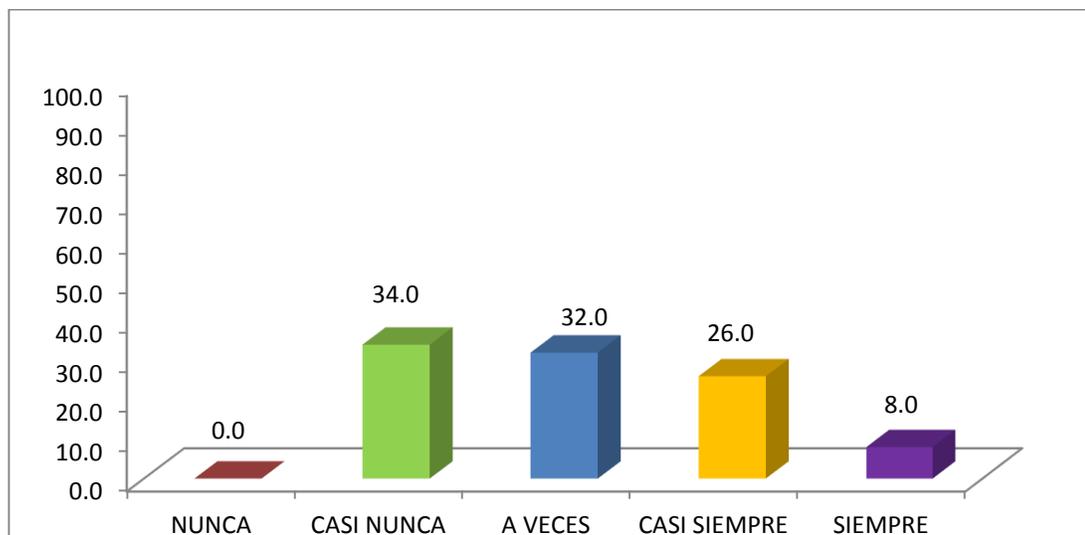


Gráfico N° 4: Pago de las obligaciones tributarias

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que los pagos de las obligaciones tributarias se hacen uso de las detracciones; el 34% indica que casi nunca; 32% a veces; el 26% casi siempre y el 8% siempre.

Con respecto si considera que los pagos de las obligaciones tributarias se hace uso de las deducciones diremos que se debe a la falta de procesos y procedimientos bien definidos en la gestión administrativa provocada por la falta de políticas y esto ocasiona que no se tomen las decisiones adecuadas y por consiguiente no se cumplan con los objetivos planeados.

Tabla N° 5

La empresa cuenta con una programación de caja para el pago de tributos según cronograma de vencimiento de obligaciones.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	11	22.0
A VECES	18	36.0
CASI SIEMPRE	15	30.0
SIEMPRE	6	12.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

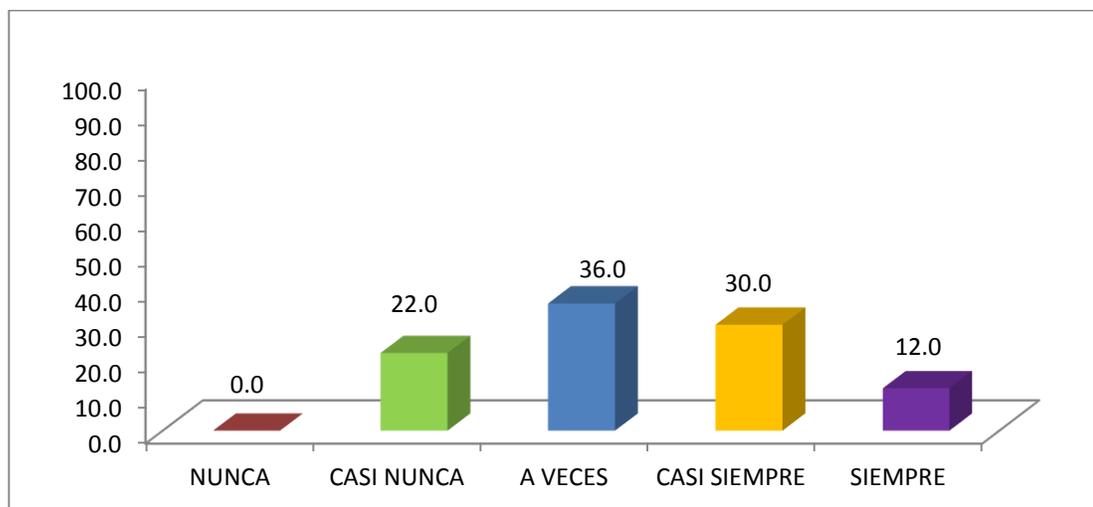


Gráfico N°5: Programación de caja

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que la empresa cuenta con una programación de caja para el pago de tributos según cronograma de vencimiento de obligaciones; el 22% indica que casi nunca, el 36% a veces, el 30% casi siempre y el 12% siempre

Con respecto si considera que la empresa cuenta con una programación de caja para el pagode tributos la mayoría de los encuestados indican que no cuentan con una programación de caja debido a la falta de procesos y procedimientos administrativos que ayudarían mucho para la mejoría de las empresas comerciales. Y si tuvieran una programación de caja ayudaría también a mejorar con sus pagos puntuales a sus trabajadores en las empresas comerciales

Tabla N° 6

Considera Ud. Que se cuenta con la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	10	20.0
A VECES	28	56.0
CASI SIEMPRE	10	20.0
SIEMPRE	2	4.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

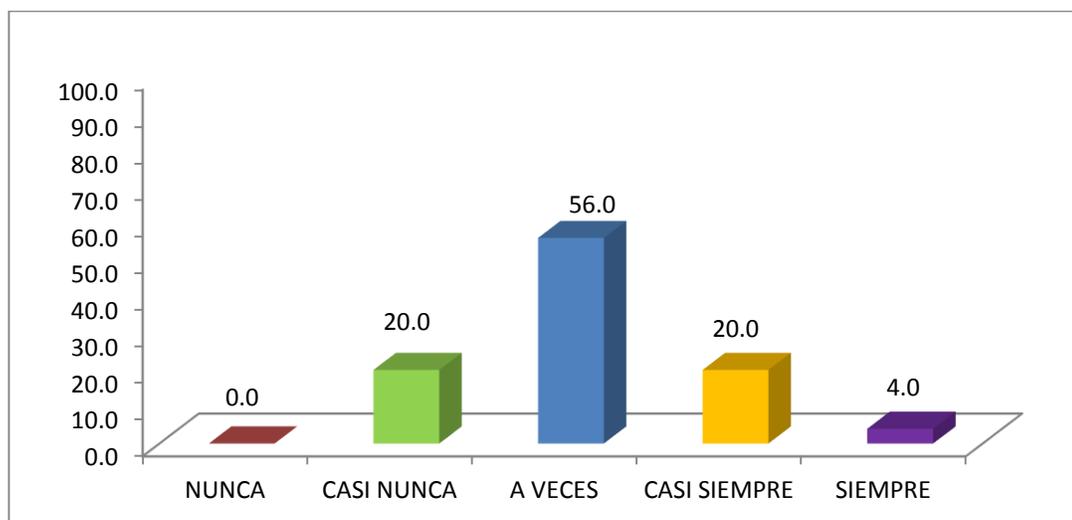


Gráfico N°6: Líquidez necesaria para cumplimiento de sus obligaciones

Fuente: Elaboración propia-encuesta

-

Sobre si considera que la empresa cuenta con la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones; el 20% indica casi nunca, el 56 a veces. 20% casi siempre y el 4% siempre.

Con respecto a si las empresas comerciales cuentan con la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones diremos que la mayoría de los encuestados indican que se debe a que la administración desconoce la importancia de tener dinero en efectivo ya que si lo tuvieran ayudaría mucho a mejorar las buenas decisiones para mejorar la empresa.

Tabla N° 7

Considera Ud. que La empresa efectúa incentivos laborales por una mayor cantidad de ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	6	12.0
A VECES	26	52.0
CASI SIEMPRE	18	36.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

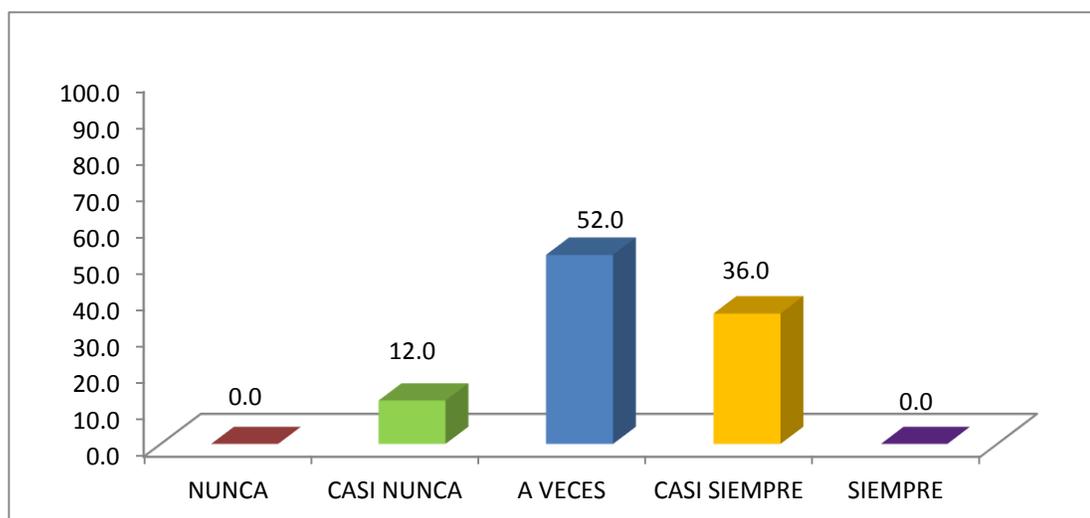


Gráfico N° 7: Incentivos Laborales

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera si la empresa efectúa incentivos laborales por una mayor cantidad de ventas; un 12% indica casi nunca, el 52% a veces t el 36% casi siempre.

Con respecto si considera que la empresa efectúa incentivos laborales por una mayor cantidad de ventas diremos que según las encuestas realizadas en las empresas comerciales no siempre efectúan incentivos laborales por falta de políticas, procesos y procedimientos administrativos adecuados y por consiguiente no se cumplen los objetivos planeados para la mejoría de las empresas comerciales.

Tabla N° 8

Considera Ud. que La empresa cuenta con una política de descuentos en ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	13	26.0
A VECES	18	36.0
CASI SIEMPRE	19	38.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

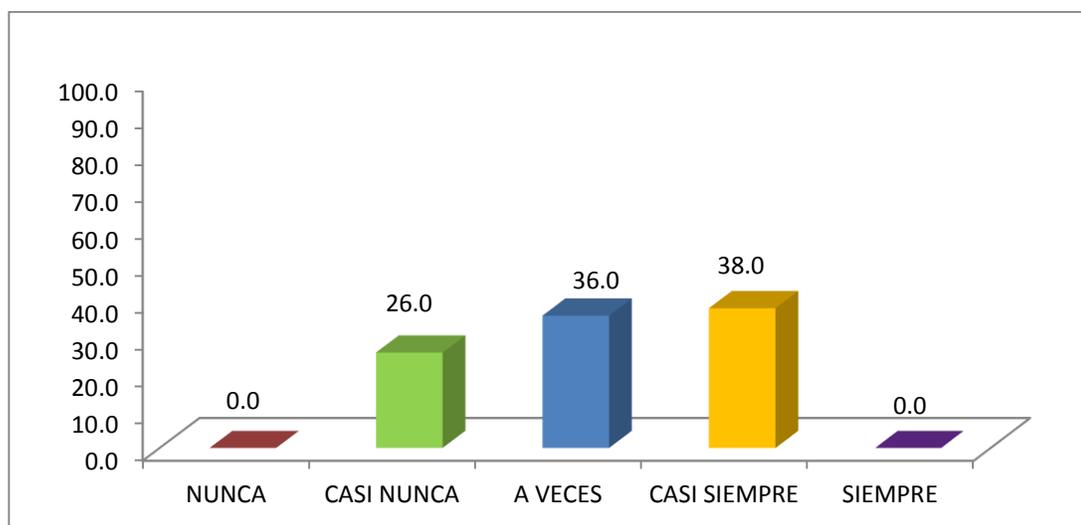


Gráfico N°8: Política de descuentos

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si las empresas cuentan con una política de descuentos en ventas, un 26% indica casi nunca, 36% a veces y un 38% casi siempre.

Con respecto si las empresas cuentan con una política de descuentos en ventas diremos según las encuestas realizadas a las empresas comerciales casi siempre cuentan con una política de descuentos esto se debe a que el actual contexto económico cada vez más competitivo en el que se desenvuelven las empresas comerciales exige una mayor necesidad de realizar mejoras continuas en sus procesos administrativos, financieros contables y otros, esto significa que las empresas comerciales necesitan desarrollar sus planes que les permitan cumplir con sus objetivos propuestos con el fin de maximizar sus beneficios y posicionarse en el mercado.

Tabla N° 9

Considera Ud. Que la política de descuentos es de conocimiento del personal de la empresa.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	21	42.0
A VECES	21	42.0
CASI SIEMPRE	8	16.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

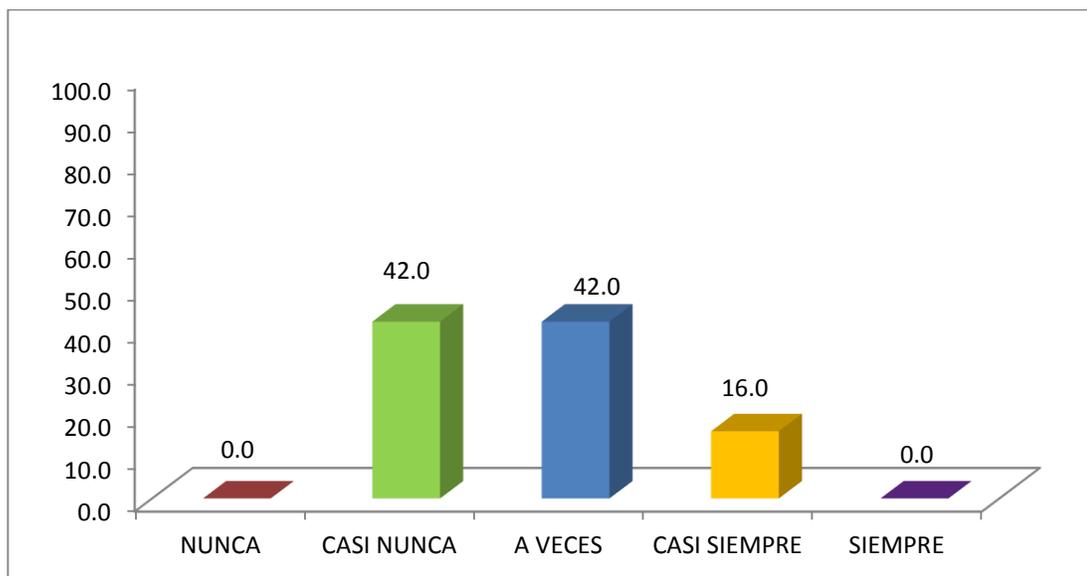


Gráfico N°9: La política de Descuentos es de conocimiento del personal

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que la política de descuentos es de conocimiento del personal de la empresa, un 42% indica casi nunca, 42% a veces y un 16% casi siempre.

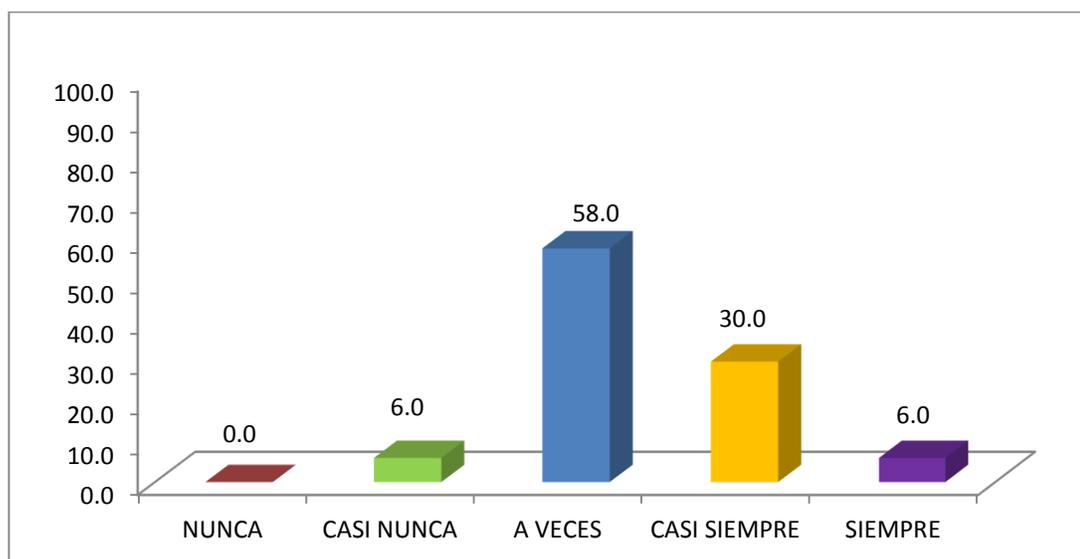
Con respecto si considera que la política de descuentos es de conocimiento del personal de las empresas comerciales, según las encuestas realizadas nos indican que es regular, esto se debe a que el actual contexto económico cada vez más competitivo en el que nos encontramos las empresas nos exigen una mayor necesidad de realizar mejoras continuas en sus procesos y procedimientos administrativos ya que esto nos ayudará a mejorar continuamente y nos permitirá desarrollar nuestros objetivos propuestos con el fin de lograr beneficios en favor a las empresas.

Tabla N° 10

Considera Ud. que los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	3	6.0
A VECES	29	58.0
CASI SIEMPRE	15	30.0
SIEMPRE	3	6.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

**Gráfico N°10: Los Descuentos contribuyen a una mayor captación**

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si considera que los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes, un 6% indica casi nunca, 58% a veces 30% casi siempre y un 6% siempre.

Con respecto si considera que los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes, según las encuestas realizadas a las distintas empresas comerciales consideran que hay veces los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes debido a que nos vemos rodeados de un mercado cada vez más competitivo en el que se desenvuelven las empresas, en donde también hay una

mayor exigencia en sus mejoras continuas en sus procesos administrativos, financieros contables y otros.

Tabla N° 11

Considera Ud. Que la empresa invierte en activos fijos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	7	14.0
A VECES	27	54.0
CASI SIEMPRE	14	28.0
SIEMPRE	2	4.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

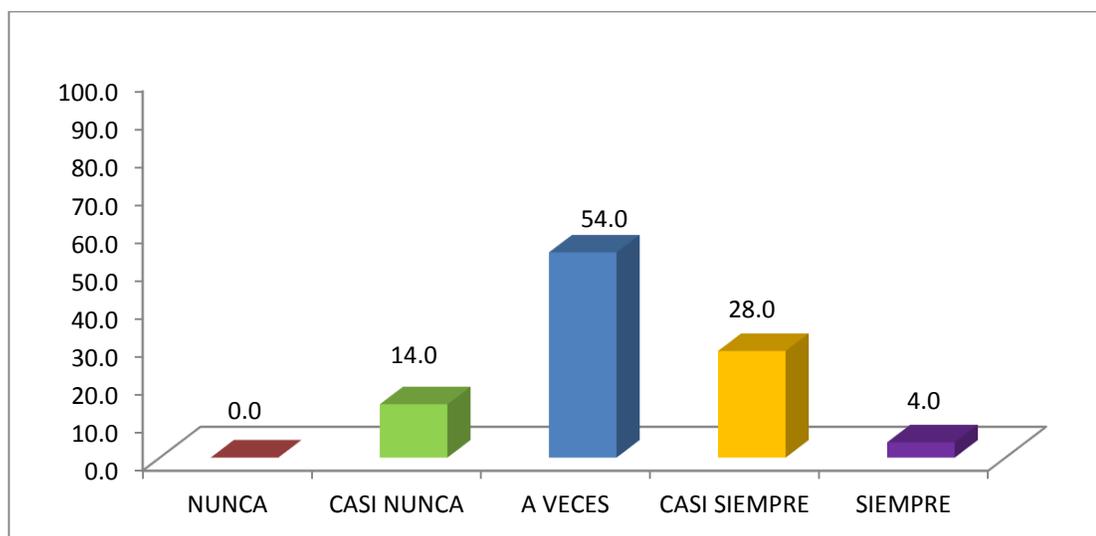


Gráfico N°11: Empresa invierte en activos fijos

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa invierte en activos fijos, un 14% casi nunca, 54% a veces, 28% casi siempre, y un 4% siempre.

Con respecto si las empresas invierten activo fijos, según las encuestas realizadas las empresas comerciales son pocas las veces que invierten en activos fijos esto es debido a que las empresas no toman en cuenta la rentabilidad que va obtener, ni los

riesgos o beneficios que obtienen al momento de hacer una inversión, es por eso que los dueños de las empresas comerciales deben de tomar decisiones adecuadas al momento de realizar una inversión.

Tabla N° 12

Cree Ud. Que los gastos financieros disminuye la rentabilidad de la Empresa

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	4	8.0
A VECES	12	24.0
CASI SIEMPRE	22	44.0
SIEMPRE	12	24.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

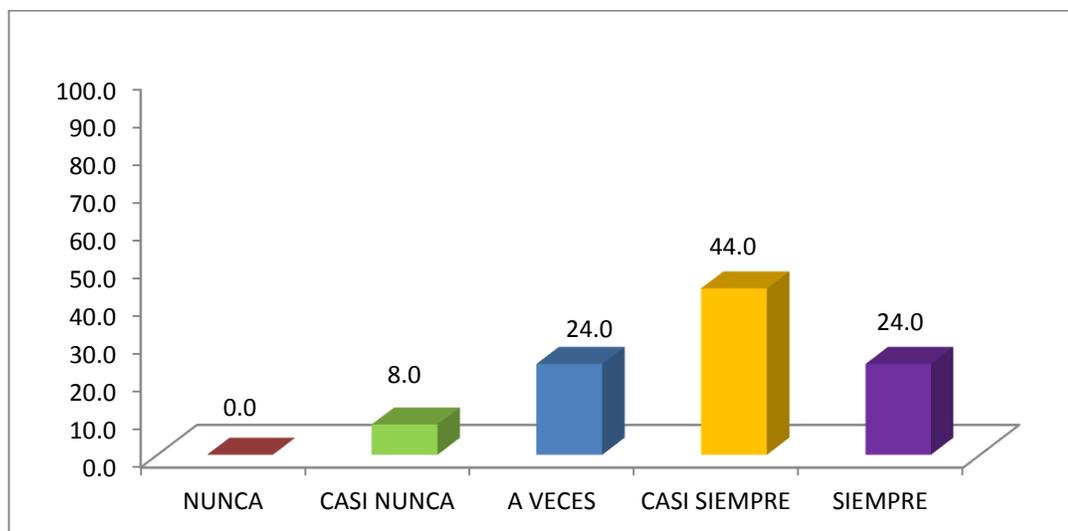


Gráfico N°12: Gastos Financieros disminuyen la rentabilidad de la Empresa

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si los gastos financieros disminuyen la rentabilidad de las empresas, un 8% casi nunca, 24% a veces un 44%, y un 24% indica siempre.

Con respecto si los gastos financieros disminuyen la rentabilidad de las empresas comerciales, según las encuestas realizadas nos indican que casi siempre esto es debido a que la administración desconoce la importancia de la evaluación en los gastos financieros, para una adecuada toma de decisiones, otro de los

inconvenientes es el retraso en la elaboración de los índices de rentabilidad, lo que no permite realizar un análisis oportuno.

Tabla N° 13

Considera Ud. Que la empresa está en la capacidad de asumir nuevos créditos.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	0	0.0
A VECES	16	32.0
CASI SIEMPRE	30	60.0
SIEMPRE	4	8.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

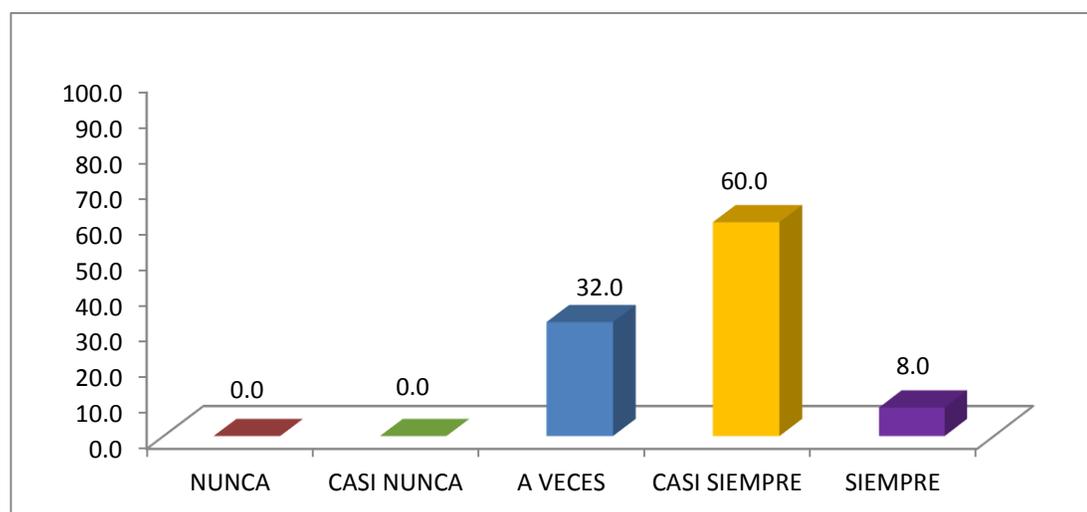


Gráfico N°13: La empresa está en capacidad de asumir nuevos créditos

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa está en la capacidad de asumir nuevos créditos, un 32% indica a veces, 60 % casi siempre y un 8% siempre.

Con respecto si la empresa está en la capacidad de asumir nuevos créditos, según la encuesta realizada nos indican que casi siempre la empresa esta en la capacidad de asumir nuevos créditos, esto se debe a que el actual contexto económico cada vez más competitivo en el que se desenvuelven las empresas, exige una mayor

necesidad de realizar mejoras continuas en sus procesos administrativos, financieros contables y otros, esto significa que las empresas necesitan desarrollar planes financieros que les permitan cumplir con sus objetivos propuestos con el fin de maximizar sus beneficios y así posicionarse en el mercado.

Tabla N° 14

Considera Ud. Que la empresa es competitiva en el mercado

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	3	6.0
A VECES	31	62.0
CASI SIEMPRE	12	24.0
SIEMPRE	4	8.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

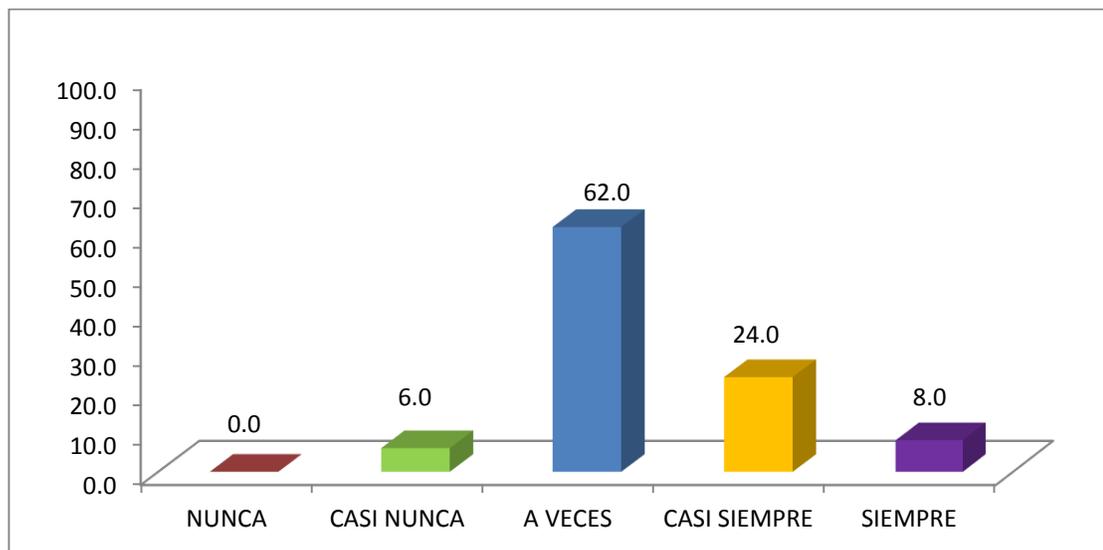


Gráfico N°14: La empresa es competitiva en el mercado

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa es competitiva en el mercado, un 6% indica casi nunca, 62% a veces, 24% casi siempre, y un 8% siempre.

Con respecto a si la empresa es competitiva en el mercado, según la encuesta realizada, nos indican que es competitiva esto se debe a que el actual contexto

económico es cada vez mas competitivo en el que se desenvuelven las empresas, y esto a su vez les exigen una mayor necesidad de realizar mejoras continuas en sus procedimientos administrativos, para que puedan desarrollar sus objetivos planeados y esto les ayude a cumplir con sus metas para posicionarse en el mercado.

Tabla N° 15

Considera Ud. Que la empresa cuenta con disponibilidad de caja para cumplir con sus obligaciones ante terceros.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	4	8.0
A VECES	36	72.0
CASI SIEMPRE	10	20.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

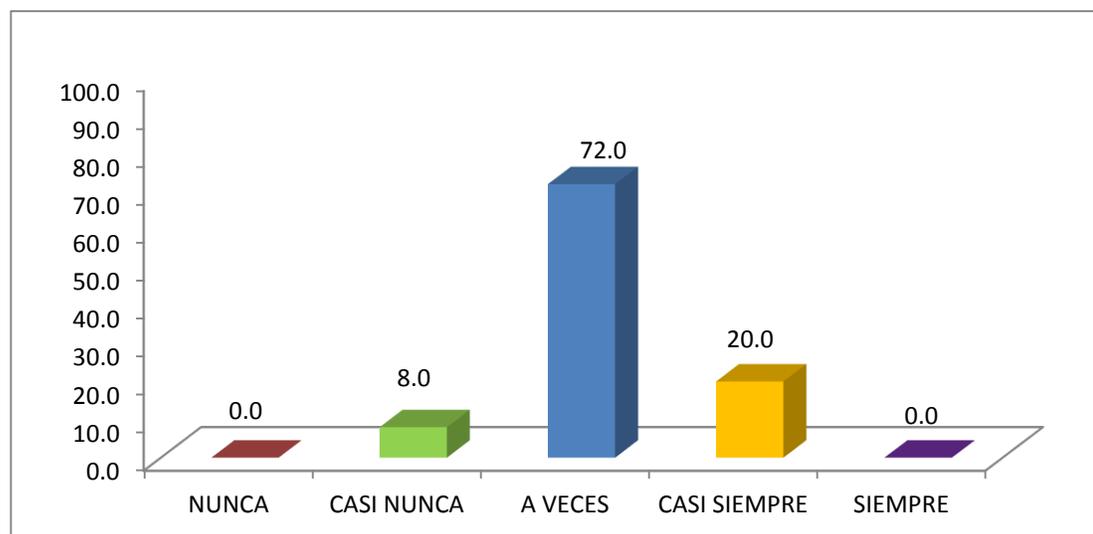


Gráfico N°15: La empresa cuenta con disponibilidad de caja

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa cuenta con disponibilidad de caja para cumplir con sus obligaciones ante terceros, un 8% indica casi nunca, 72% a veces y un 20% casi siempre.

Se observa según la encuesta realizada a las distintas empresas sobre si la empresa cuenta con disponibilidad de caja para cumplir con sus obligaciones ante terceros nos indican que hay veces cuentan con disponibilidad de caja esto es debido a que la gran parte de las empresas comerciales no cuentan con sistemas administrativos y contables que les permita ir midiendo y controlando sus operaciones financieras, lo que dificulta el buen manejo y aprovechamiento de sus ingresos económicos.

Tabla N° 16

Considera Ud. que la empresa cuenta con disponibilidad para efectuar nuevas inversiones.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	6	12.0
A VECES	28	56.0
CASI SIEMPRE	16	32.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

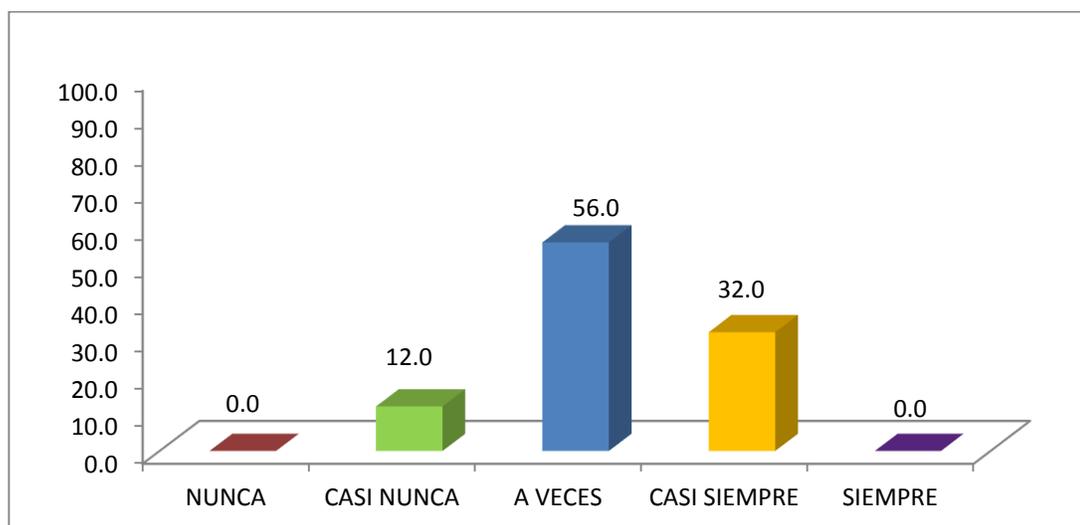


Gráfico N°16: La empresa cuenta con disponibilidad para efectuar nuevas inversiones

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa cuenta con disponibilidad para efectuar nuevas inversiones, un 12% casi nunca, 56% a veces y un 32% casi siempre.

Con respecto a la pregunta que si la empresa cuenta con disponibilidad para efectuar nuevas inversiones, según las encuestas realizadas a las empresas comerciales indicaron que hay veces tienen la disponibilidad de efectuar nuevas inversiones esto es debido a que las empresas no toman en cuenta la rentabilidad que van a obtener, ni los riesgos o beneficios que obtienen al momento de hacer una inversión, es por eso que las administración de las empresas deben de tomar decisiones adecuadas al momento de realizar una inversión.

Tabla N° 17

Considera Ud. Que la empresa no necesita financiamiento externo para ampliar su mercado.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	9	18.0
A VECES	32	64.0
CASI SIEMPRE	9	18.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

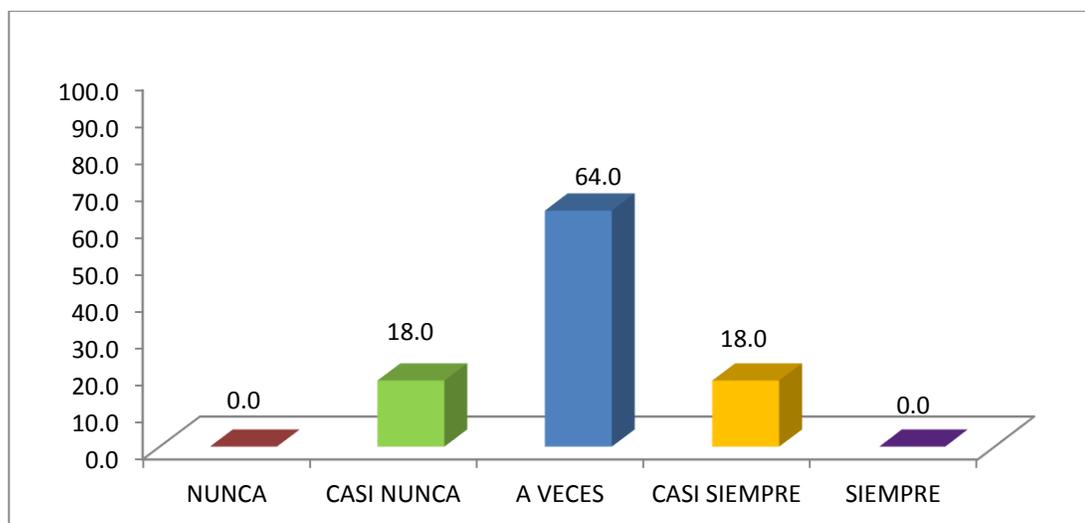


Gráfico N°17: La empresa no necesita financiamiento externo

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa no necesita financiamiento externo para ampliar su mercado, un 18% indica casi nunca, 64% a veces y un 18% casi siempre

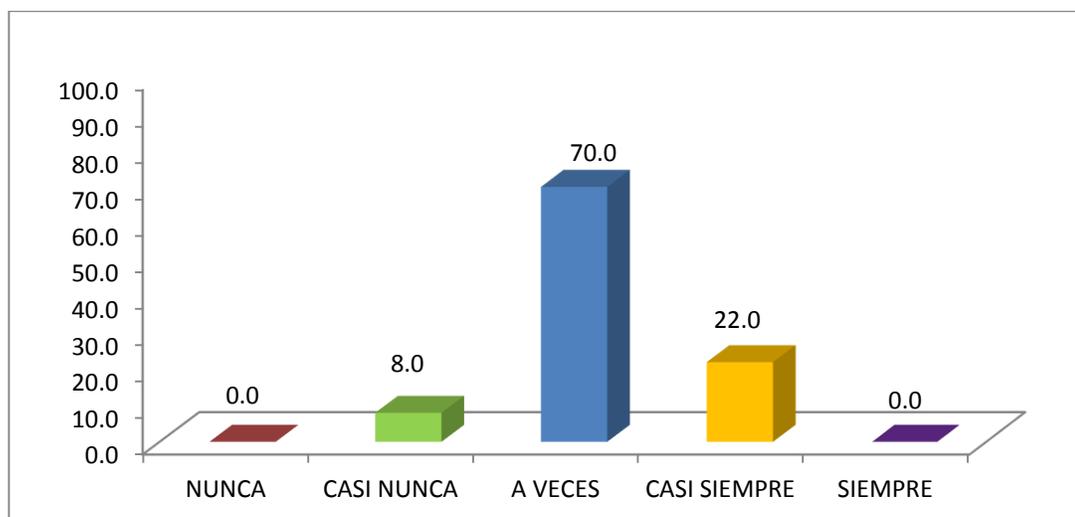
Con respecto si las empresas no necesitan financiamiento externo para ampliar su mercado, según las encuestas realizadas a las empresas comerciales nos indican que hay veces, esto se debe a que la mayoría de las empresas encuestadas manifiestan que no cuentan con sistemas administrativos y contables que les permita ir midiendo y controlando sus operaciones financieras, lo que dificulta el buen manejo y el buen aprovechamiento de sus recursos.

Tabla N° 18

Considera Ud. que la empresa cuenta con una programación de ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	4	8.0
A VECES	35	70.0
CASI SIEMPRE	11	22.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

**Gráfico N°18: La empresa cuenta con una programación de ventas**

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa cuenta con una programación de ventas, un 8% casi nunca, 70% a veces y un 22% casi siempre

Con respecto a la pregunta que si la empresa cuenta con una programación de ventas, según las encuestas realizadas a las empresas comerciales nos indican que hay veces esto es debido a que el actual contexto económico cada vez más competitivo en el que se desenvuelven las empresas comerciales exigen una mayor necesidad de realizar mejoras continuas en sus procesos administrativos, financieros contables y otros, esto significa que las empresas necesitan desarrollar planes estratégicos que les permitan cumplir con sus objetivos propuestos con el fin de maximizar sus beneficios y posicionarse en el mercado.

Tabla N° 19

Considera Ud. Que la empresa tiene una política de marketing, que permita mayor captación de clientes.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	0	0.0
A VECES	0	0.0
CASI SIEMPRE	30	60.0
SIEMPRE	20	40.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

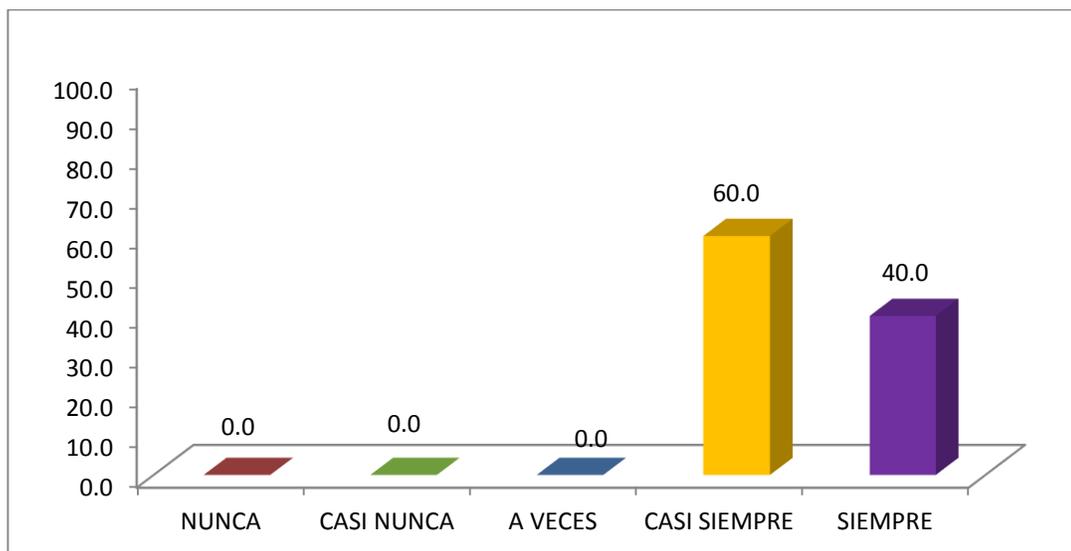


Gráfico N°19: La empresa tiene una política de marketing

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si la empresa tiene una política de marketing que permita mayor captación de clientes, un 60% casi siempre y un 40% siempre.

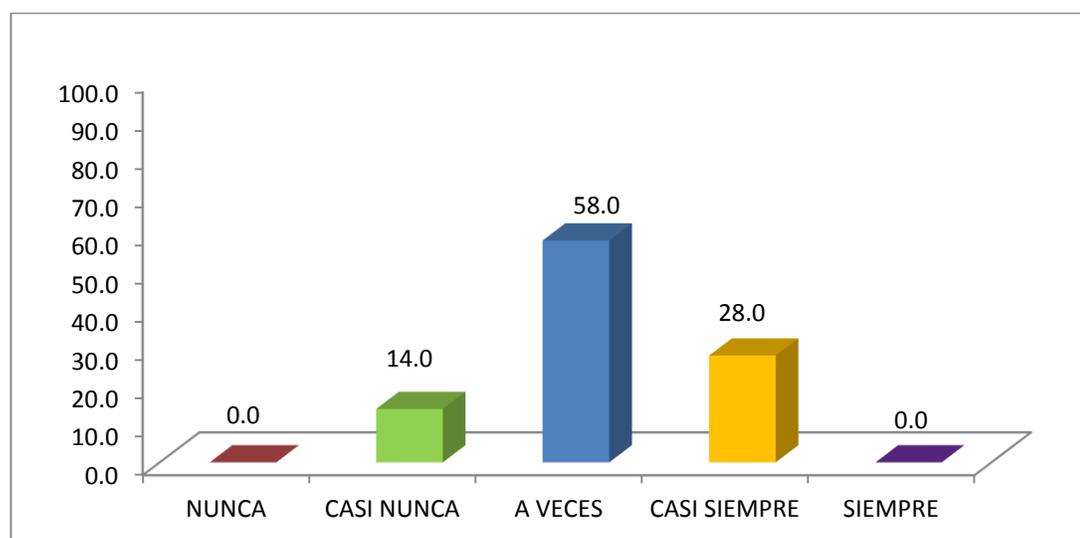
Con respecto a la encuesta realizada a la pregunta si la empresa tiene una política de marketing que permita mayor captación de clientes, nos indican que casi siempre cuentan con una política de marketing esto es debido al actual contexto económico en que nos encontramos, que es cada vez más competitivo en el que se desenvuelven las empresas, por el cual exigen una mayor necesidad de realizar mejoras continuas en sus procesos administrativo, financieros contables y otros, esto significa que las empresas comerciales necesitan desarrollar sus planes financieros que les permitan cumplir con sus objetivos planeados con el fin de agrandar sus beneficios y así posicionarse en el mercado competitivo.

Tabla N° 20

Considera Ud. Que los productos ofertados tienen demanda en el mercado y generan liderazgo.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0.0
CASI NUNCA	7	14.0
A VECES	29	58.0
CASI SIEMPRE	14	28.0
SIEMPRE	0	0.0
Total	50	100.0

Fuente: Elaboración propia-encuesta

**Gráfico N°20:** Los productos ofertados tienen demanda en el mercado

Fuente: Elaboración propia-encuesta

Sobre si los productos ofertados tienen demanda en el mercado y generan liderazgo, un 14% indica casi nunca, 58% a veces y un 28% casi siempre.

Según la encuesta realizada a las empresas comerciales, sobre si los productos realizados tienen demanda en el mercado y generan liderazgo, nos indican que hay veces los productos ofertados tienen demanda en el mercado esto es debido a la deficiente gestión administrativa provocada por la falta de políticas, procesos y procedimientos definidos, esto ocasiona que no se tomen las decisiones adecuadas y por consiguiente no se cumplan con los objetivos planeados.

4.2 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los datos se han procesado siguiendo los siguientes pasos:

- Comprobación de los cuestionarios garantizando la existencia de la información necesaria para responder las interrogantes de investigación y satisfacer los objetivos planteados.
- Clasificación de los datos: Los datos se agruparon atendiendo la clasificación adoptada en la investigación en:

Procedimiento:

- a) Obtención y recopilación de datos, tabulación, análisis e interpretación
- b) Aplicación de encuesta
- c) Procesamiento: tabulación de datos
- d) Análisis Análisis e interpretación de datos para determinar la correlación entre las variables de estudio, mediante el SPSS y Excel, que permitirá obtener rápidamente cuadros y gráficos estadísticos.
- e) La estrategia para probar la hipótesis es la prueba estadística no paramétrica denominada Alfa Crombach para verificar la correlación, a través de la prueba de dependencia, es decir, si están las variables asociadas.
Los datos obtenidos en la investigación por el instrumento diseñado para tal fin se organizaron y procesaron de forma computarizada, a fin de obtener resultados con menor riesgo que el sistema manual con el propósito de presentar la información de manera ordenada, clara y sencilla.

Para la recolección de datos se hizo previamente la validación de la validez y la confiabilidad de los ítems. En el caso de la validez se construyó un instrumento

para la realización de la validez de contenido por parte de los expertos, para verificar:

- La claridad del instrumento, si esta formulado con el lenguaje apropiado.
- Objetividad, si esta expresado en conductas Observables.
- Actualidad, adecuado al avance de la ciencia y tecnología.
- Organización, Existe una organización lógica.
- Suficiencia, Comprende los aspectos en cantidad y calidad.
- Intencionalidad, Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas.
- Consistencia, basado en el aspecto teórico científico.
- Coherencia, entre los índices, indicadores y las dimensiones.
- Metodología, la estrategia responde al propósito del diagnóstico.

Luego se realizó el análisis de los ítems del cuestionario haciendo uso del proceso estadístico, para ello se ingresó las encuestas al SPSS obteniendo el siguiente resultado:

4.3 CONTRASTE DE HIPÓTESIS

4.3.1 Hipotesis general

Considerando la hipótesis general y las específicas planteadas en el trabajo de investigación con respecto a la relación que existe entre el Sistema de Detracciones y el Efecto Financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014., en donde los ítems según sus indicaciones fueron tabulados con la aplicación del análisis estadístico en la encuestas

efectuadas y se puede afirmar que el Sistema de deducciones contribuye a mejorar los efectos financieros en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

a) Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis nula

H_0 : No Existe relación entre el Sistema de Deducciones y el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

Hipótesis Alterna

H_1 : Existe relación entre el Sistema de Deducciones y el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

b) **Nivel de significancia:** 0.05

c) **Elección de la prueba estadística:** Correlación de Pearson

d) **Regla de decisión:**

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla N°21:
Contrastación de hipótesis general

Correlaciones

		Sistema de Deducciones	Efecto Financiero
Sistema de Deducciones	Correlación de Pearson	1	,871**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	50	50
Efecto Financiero	Correlación de Pearson	,871**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	50	50

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Conclusion:

Los resultados de la Tabla , dan como resultado que el valor – p (0.000) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza H_0 , y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el Sistema de Deduciones y el efecto financiero se relaciona de manera alta ($R=0.871$).

Por lo que se concluye:

Que existe relación entre el Sistema de Deduciones y el Efecto Financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014”

Es decir que existe una tendencia de acuerdo al análisis efectuado en donde el Sistema de Deduciones permite mejorar el mejor funcionamiento en el efecto Financiero de la gestión de tesorería con la finalidad de cumplir con los objetivos y metas trazados por las empresas comerciales.

4.3.2 Hipotesis especificas

4.3.2.1 Primera hipótesis especifica

a) Planteamiento de Hipótesis:

Hipótesis nula

H_0 : No Existe relación entre Capacidad de pago y Solvencia en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

Hipótesis Alterna

H_1 : Existe relación entre Capacidad de pago y Solvencia en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson

d) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla N° 22:

Contrastación de hipótesis específica

correlaciones

		Capacidad de Pago	Solvencia
Capacidad de Pago	Correlación de Pearson	1	,802**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	50	50
Solvencia	Correlación de Pearson	,802**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	50	50

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Conclusión

Teniendo en cuenta que el p valor es menor que 0.05 se concluye que:

“Existe relación entre capacidad de pago y solvencia en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014”

Es decir que existe una tendencia de acuerdo al análisis efectuado en donde la capacidad de pago puede mejorar su solvencia para un mejor funcionamiento de las empresas comerciales.

4.3.2.2 Segunda hipótesis específica

a) Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis nula

H_0 : No Existe relación entre el Pago de tributos y la liquidez en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

Hipótesis Alterna

H_1 : Existe relación entre el Pago de tributos y la liquidez en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson

d) Regla de decisión

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla N° 23:

Contrastación de hipótesis específica

Correlaciones

		Pago de Tributos	Liquidez
Pago de Tributos	Correlación de Pearson	1	,668**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	50	50
Liquidez	Correlación de Pearson	,668**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	50	50

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

e) Conclusión

Teniendo en cuenta que el p valor es menor que 0.05 se concluye que:

“Existe relación entre el Pago de tributos y la liquidez en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014”

Es decir que existe una tendencia de acuerdo al análisis efectuado en donde el Pago de tributos permite mejorar la liquidez de las empresas comerciales en el Distrito Alto de la Alianza.

4.3.2.3 Tercera hipótesis específica**a) Planteamiento de Hipótesis****Hipótesis nula**

H_0 : No Existe relación entre los Descuentos y las ventas en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

Hipótesis Alterna

H_1 : Existe relación entre el Sistema de Deduciones y el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014.

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson

d) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla N° 24:
Contrastación de hipótesis específica

		Política de Descuentos	Ventas
Política de Descuentos	Correlación de Pearson	1	,545**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	50	50
Ventas	Correlación de Pearson	,545**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	50	50

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

e) conclusión

Teniendo en cuenta que el p valor es menor que 0.05 se concluye que:

“Existe relación entre los Descuentos y las ventas en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014”

Es decir que existe una tendencia de acuerdo al análisis efectuado en donde los descuentos si ayudan a mejorar las ventas en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo con los resultados estadísticos se indica que si existe relación entre el Sistema de Deduciones y el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014, es decir un mejor funcionamiento en sus distintas áreas ayudaría a cumplir con los objetivos y metas trazadas por las empresas comerciales.

Se debe implementar los procedimientos necesarios que permitan agilizar los trámites para mejorar los pagos de las deducciones oportunamente ya que esto permitirá una mejor liquidez ante cualquier contingencia tributaria.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación efectuada se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo a las encuestas efectuadas se concluye que efectivamente el Sistema de Deduciones se relaciona con el Efecto Financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014, lo que permite mejorar su liquidez ante cualquier contingencia tributaria que se presente. (según gráficos No. 06, 15).
2. También se concluye que existe relación entre capacidad de pago y el efecto financiero en las empresas comerciales en el Distrito Alto de la Alianza en el 2014, teniendo en cuenta que la capacidad de pago esta relacionado con el sistema de deducciones, la cual ayudaría a mejorar la solvencia de las empresas comerciales, en sus diferentes actividades de operación, inversión y financiamiento. (según gráficos No.01, 02, 11,16,17).
3. Según las encuestas se puede concluir que el pago de tributos se relaciona con el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza, observando que existen riesgos operativos en el área de tesorería debido a la falta de implementación de procedimientos relacionados a la supervisión en el área de tesorería (Según gráficos No. 03. 04, 05).
4. Según las encuestas se puede concluir que la política de descuentos se relaciona con el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014, observando que una buena política de descuentos ayudaría a mejorar las ventas en las empresas comerciales. (según gráficos No.08,09,10).

5.2 RECOMENDACIONES

Como resultado de la investigación efectuada se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Se debe implementar los procedimientos necesarios que permitan agilizar los trámites para mejorar los pagos de las detracciones oportunamente, permitiendo una liquidez para cualquier contingencia tributaria que se presente en las empresas del Distrito Alto de la Alianza .
2. Se deberá implementar la capacitación necesaria a fin de tener un control adecuado en el área de tesorería, la misma que deberá ser supervisada por la administración de la empresa comercial, lo que permitirá mejorar la solvencia en sus diferentes actividades de operación, inversión y financiamiento de las empresas comerciales en el Distrito Alto de la Alianza..
3. Se deberá fomentar la evaluación de riesgos relacionados con el área de Tesorería, a fin de minimizar los riesgos operativos en el área de tesorería generados por la falta de implementación de procedimientos y la debida supervisión en el área de tesorería.
4. Se deberá elaborar una buena política de descuentos la cual ayudaría a mejorar las ventas en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza.

CAPITULO VI PROPUESTAS

1. El sistema de detracciones debe ser más flexible, liberando los fondos cada dos meses permitiendo que los contribuyentes puedan utilizar el efectivo acumulado en el cumplimiento de sus obligaciones.
2. La administración tributaria debería desarrollar mayor difusión del sistema de detracciones detallando los bienes y servicios afectos a este sistema de tal manera que los contribuyentes no cometan errores al momento de realizar las detracciones de esta manera se evitarían las sanciones que al final afectan a los contribuyentes.
3. Que las empresas capaciten constantemente a su personal para así obtener una mejor administración en sus respectivas empresas.
4. Establecer regímenes tributarios más simples y predecibles con el propósito de garantizar la seguridad jurídica y generar mejores mecanismos de control en las diferentes empresas comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvarez Garcia, V. (1999). *La normalizacion industrial*. Valencia: Tirant lo Blanch y Universitat de Valencia.
- Apaza, M. (2010). *Herramienta del Nuevo Milenio*. Lima: Instituto de Investigación El Pacífico 2010.
- Ariza Dolla, G. (2012). *Barreras Tecnicas Comerciales: Los obstáculos reglamentarios al comercio exterior y como solventarlos* (22 ed.). (I. E. Exterior, Ed.) Madrid, Madrid, España: Publicaciones ICEX.
- Arteaga, J. R. (2008). *Derecho Tributario Escritos y Reflexiones*. Bogota: Universidad del Rosario.
- Bobadilla, L. M. (2007). *Ventas*. Madrid-España: Corporativa 2007.
- Chávez, Y. (2013). *Tesis: El sistema de detracciones del Impuesto General a las Ventas y la Gestión del capital de trabajo en las empresas inmobiliarias del Distrito de Santiago de Surco, año 2013*. Lima.
- Cohen, G. J. (1998). *La naturaleza de la funcion Directiva* (2nd. Edition ed., Vol. Serie Liderazgo en Banca). (D. S. Madrid, Trad.) Madrid, Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Dominguez, P. R. (2007). *Manual de Analisis Financiero*.
- Effio, M. F. (2013). *Sistema de Detracciones*. lima: Entre líneas RRL 2013.
- Gamboa, M. d. (2005). *Nociones Básicas de Derecho*. Costa Rica: Euned.
- Garrido Miralles, P. (2012). *Análisis de Estados Contables: elaboración e interpretación la información financiera*. Larousse-Ediciones Pirámide.
- Gomez, A. (2006). *Manual de referencia rápida del contador*. Lima: Edición Gaceta Jurídica s.a.
- Gonzalez, R. A. (1986). *Introducción a la Administración*.
- Gustavo Muci Facchin, R. M. (2004). *Regulación Bancaria*. Caracas: Universidad Católica Andrés.
- Gutiérrez, A. V. (2014). *Tesis: Impacto Financiero y tributario en la Gestión Económica de la aplicación del Régimen de detracciones en las Empresas comerciales e Industriales de Lima Metropolitana*. Lima.

- Horra, C. R. (2000). *Doctrina Judicial Tributaria Comentada*. Argentina: Juris de Luis Maesano.
- Kluwer, W. (2007). *Todo procedimiento tributario*. Madrid-España: Edición fiscal CISS.
- Lancuentra, F. A. (2003). *Alternativas convencionales en el derecho tributario XX Jornada anual de estudio de la Fundación " A.Lancuentra"*. Madrid: Ediciones Jurídicas y Sociales.
- Lanziano, W. (1979). *Teoría general de la exención tributaria*. Texas : Depalma.
- Lewis, J. (2004). *Las claves de gestión de proyectos*. Gestión 2008 A. Ediciones.
- Limardo, R. O. (2010). *Legislación comercial comparada, código de comercio de Europa y América comparados entre si con una introducción y apreciaciones crítico-filosóficas sobre los principios de legislación que les sirven de base*. Madrid: Universidad Complutense.
- Luz, V. S. (2011). *Tesis: El sistemade detracciones y el efecto de su aplicación en la liquidez de la empresa constructura KVC CONTRATISTAS SAC de la Provincia de trujillo*. Trujillo.
- Marti, T. C. (2004). *Guía para la creación de empresas*. Madrid-España: Fundación EOI Gregorio del amo.
- Matteucci, D. A. (2013). *Detracción, retención y percepciones*. Lima: Editores Pacifico.
- Mellado Ramirez, D., Bustos Pretel, G., & Perez Clemente, C. (2012). *Diccionario terminologico dela IGAE*. (M. d. Fernandez Torres, Ed.) Madrid, España: Ministerio de Hacienda y Administracion Pública.
- Mg. Eugenia Caldas, R. C. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*.
- Montero, J. M. (2005). *Comentario a la ley de tasas y precios públicos de la comunidad de castilla y León*. Madrid: Dykinson.
- Moreno, A. M. (2010). *Los procedimientos de aplicación de los tributos en el ámbito interno y en el de la fiscal*. España: Lex Nova.
- Moreno, A. M. (2007). *Derecho Financiero y Tributario*. España: Lex Nova.
- Muñoz Ruiz, A. B. (2009). *El Sistema normativo de prevencion de Riezos Laborales*. Valladolid, Valladolid, España: Lex Nova, S.A.

- Olavarría, J. (1979). *Manual de derecho comercial*. Chile: Jurídica de Chile.
- Paredes, B. F. (2004). *Diccionario de términos fiscales*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Paúl, C. T. (2013). *tesis: El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada factoría comercial y transportes SAC de trujillo*. Trujillo.
- Pedro, R. (1988). *Jornadas sobre infracciones tributarias: aspectos administrativos y penales*. Madrid-España: Artes Gráficas y Ediciones.
- Pérez Villa, P. E., & Múnera Vásquez, F. N. (2007). *Reflexiones para impelmentar un sistema de gestion de calidad ISO 9001-2000 en cooperativas y empresas de economía solidaria* (Primera Edición ed.). (Colom, & M. Colombia Perez, Edits.) Bogotá, Bogota, Colombia: Consejo Editorial Universitario.
- Perez, E. R. (2008). *Contabilidad de Costos*. Mexico: Limusa S.A.
- Proudhon, P. J. (2011). *Teoría de la contribución*. Madrid: Imprenta a cargo de B. Carranza .
- Ramírez, A. R. (2013). *Análisis Económico Financiero de la empresa*. Madrid-España: Ibergarceta Publicaciones S.L. 2013.
- Ramos, J. (2013). *Tesis: Análisis de la legalidad de los Sistemas de Pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas*. Arequipa.
- Reig, J. L. (2007). *Procedimientos tributarios: comentarios a la ley general tributaria y reglamentos de desarrollo*. La ley 2007.
- Rock, N. (1995). *Finanzas en las empresas*. Chile: Ediciones Nautech.
- Ronald, A. G. (1988). *Introducción a la Administración de ventas*. San Jose Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia San Jose de Costa Rica 1986.
- Rubi, L. V. (2003). *Glosario de terminos financieros*. California: Plaza y Valdes.
- Rubio, R. A. (2002). *Manual de derechos obligaciones y responsabilidades en la prevención de riesgos laborales*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Salinas Seminario, M., & Alvares Illanes, J. F. (2013). *Manual de Liquidación Tecnico Financiero* (Primera Edición ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.

- Soria del Castillo, B. (2011). *Diccionario Municipal Peruano* (Segunda edición ed.). Lima, Lima, Perú: Konrad Adenauer Stiftung (KAS).
- SUNAT, S. A. (08 de Setiembre de 2015). *www.sunant.gob.pe/*. Recuperado el 08 de Setiembre de 2015
- tuguiacountable. (14 de 09 de 2015). *tuguiacountable*. Recuperado el 14 de 09 de 2015, de tuguiacountable: <http://www.tuguiacountable.com/2012/10/razones-financieras-para-determinar-la.html>
- Yañez, G. F. (1997). *El patrimonio*. Chile: Jurídica de Chile.

ANEXOS:**ANEXO 01: Matriz****TITULO:“SISTEMAS DE DETRACCIONES DE IGV Y SU EFECTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO ALTO DE LA ALIANZA EN EL AÑO 2014”**

<i>PROBLEMA</i>	<i>OBJETIVOS</i>	<i>HIPOTESIS</i>	<i>VARIABLES</i>	<i>INDICADORES</i>
PROBLEMA PRINCIPAL	Objetivo principal	Hipótesis Principal	Variable Independiente (x) “Sistema Detracciones”	1.Capacidad de pago 2.Pago de tributos 3.Descuentos
¿En qué medida el Sistema de Detracciones se relaciona con el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014?	Establecer si el Sistema de Detracciones se relaciona con el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014?	Existe relación entre el Sistema de Detracciones y el efecto financiero en las empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza en el 2014?		
PROBLEMA SECUNDARIO	Objetivos secundarios	Hipótesis secundarios	Variable Dependiente (y) “Efecto Financiero”	1. Solvencia 2. Liquidez 3.Ventas
a. ¿En qué medida la capacidad de pago se relaciona con la solvencia en las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza?	a. Establecer la relación que existe entre la Capacidad de pago y la solvencia en las empresas comerciales en el Distrito de la Alianza	a. Existe relación entre la Capacidad de pago y la solvencia en las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza		
b. ¿De qué manera el pago de tributos se relaciona con la liquidez en las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza?	b. Determinar si el Pago de tributos influye en la liquidez en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza	b. Existe relación entre el pago de tributos y la liquidez en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza		
c. ¿Cómo el Descuento se relaciona con las ventas en las Empresas Comerciales del Distrito Alto de la Alianza?	c. Establecer si el descuento influye en las ventas en las Empresas comerciales del Distrito Alto de la Alianza	c. Existe relación entre los descuentos y las ventas en las Empresas comerciales en el Distrito Alto de la Alianza		

Fuente: Elaboración propia 2015

ANEXO 02: Operacionalización de variables

TITULO: “SISTEMAS DE DETRACCIONES DE IGV Y SU EFECTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO ALTO DE LA ALIANZA EN EL AÑO 2014”

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
INDEPENDIENTE “Sistema de Detracciones”	Es un mecanismo administrativo que coadyuva con la recaudación de determinados tributos y consiste básicamente en la detracción (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio. <i>Superintendencia de Administración Tributaria.</i>	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 <i>Superintendencia de Administración Tributaria.</i>	1. Capacidad de pago 2. Pago de tributos 3. Política de descuentos	CATEGORICA ORDINAL
DEPENDIENTE “Liquidez”	La liquidez se refiere a la capacidad de una empresa de disponer en cada momento de los fondos necesarios. Al no tener dicha liquidez la empresa se ve en la necesidad de adquirir productos financieros como pagares, sobregiros, etc. <i>Según Mario Apaza M. (A.I.E.F.G.F. 1999, p.603)</i>	Es la posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que le permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos. <i>(Lawrence J. Gitman: 2003, p.49).</i>	1.Solvencia 2.Liquidez 3.Ventas	CATEGORICA ORDINAL

Fuente: elaboración propia 2015

ANEXO 03: Población encuestada

RUC	Razón social	Condición del contribuyente	Estado del Contribuyente
10004215562	CLEMENCIA VELASQUEZ JAVIER ALEX	HABIDO	ACTIVO
20279661363	AVE FENIX EMP.INDIVIDUAL DE RESP.LTDA.	HABIDO	ACTIVO
10004949094	LIMA ENCINAS ROGER	HABIDO	ACTIVO
10004463400	BANEGAS QUISPE EMILIO ROBERTO	HABIDO	ACTIVO
10004464864	RIVERA MAMANI RUYAR JORGE	HABIDO	ACTIVO
10416351223	CHINO PARI MARLENI	HABIDO	ACTIVO
20519879345	SUR MOTOR AUTOPARTES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HABIDO	ACTIVO
20519940940	SAN MIGUEL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	HABIDO	ACTIVO
20519989361	COMERCIAL ARCANGEL EMPRES INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	HABIDO	ACTIVO
20519991005	RUIZ IMPORTACIONES E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20449236379	JACUZZIS TACNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	HABIDO	ACTIVO
10427462876	ROMERO TORRES CYNTHIA LIZBETH	HABIDO	ACTIVO
20449324669	COMERCIAL DELCO E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20449350660	CONSORCIO LLANTAS S.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20449352875	IMPORTACIONES EDWIN E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
10097354281	BAIQUE CALERO JAVIER UBALDO	HABIDO	ACTIVO
20449381549	MARZA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HABIDO	ACTIVO
20449462972	UNIGLASS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - "UNIGLASS" E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20449474393	MOTORES FREDY E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20532370885	ZONA TUNNING SAC	HABIDO	ACTIVO
20532388237	MULTILLANTAS CONTINENTAL E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
20532438781	ACCESORIOS FLORES CAR DISTRIBUCIONES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	HABIDO	ACTIVO
10004425443	HUALPA CONDORI JOSE LUIS	HABIDO	ACTIVO
10007924246	CACERES TARQUI JOSE	HABIDO	ACTIVO

RUC	Razón social	Condición del contribuyente	Estado del Contribuyente
10007934802	CANDIA CHACOLLI SONIA	HABIDO	ACTIVO
10004115703	MAMANI ESPINOZA LUZ MARIA	HABIDO	ACTIVO
10004361992	FLORES CONTRERAS ANGEL CLAUDIO	HABIDO	ACTIVO
10004473529	DAMASCO CORMILLUNI RAMIRO ROMAN	HABIDO	ACTIVO
10005208381	CORMILLUNI AYCAYA BERNARIO	HABIDO	ACTIVO
10005064282	GARCIA APAZA NORMA	HABIDO	ACTIVO
10004972452	VIZCARRA QUINTEROS DAYSI JUANA	HABIDO	ACTIVO
20519809053	IMPORTACIONES Y DISTRIBUCIONES TITUS E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO
10004073423	ALAVE CHAMBILLA VILMA	HABIDO	ACTIVO
10400623011	TICAHUANCA LOPE JULIO LIZANDRO	HABIDO	ACTIVO
10454554162	TICONA CUEVA SONIA YANETH	HABIDO	ACTIVO
10411894814	CURMILLUNI AYCAYA WILBERT BASILIO	HABIDO	ACTIVO
10007936759	DUEÑAS ARCOS LUZ MARINA	HABIDO	ACTIVO
10231840961	CALIXTO HUACHO GOMER ADBEL	HABIDO	ACTIVO
10005134094	AGUILAR AGUILAR JUSTO	HABIDO	ACTIVO
10007916618	CHOQUE VILCA RICARDO	HABIDO	ACTIVO
10013160959	FLORES LUJANO SUSANA	HABIDO	ACTIVO
10004046116	QUINTO MAMANI RUBEN HUGO	HABIDO	ACTIVO
10004430668	LARICO HUARACHE ANGELICA REGINA	HABIDO	ACTIVO
10013374991	YLASACA CAHUI REYNA	HABIDO	ACTIVO
10078476767	ROMAN MORALES ISABEL CLOTILDE	HABIDO	ACTIVO
10007918777	MAMANI QUINO GRACIELA JULIA	HABIDO	ACTIVO
10463261852	JACINTO RIVERA JIMMY RICHARD	HABIDO	ACTIVO
10005029916	INQUILLA DE CONDORI LORENZA	HABIDO	ACTIVO
20318171701	J.CH.COMERCIAL S.A.	HABIDO	ACTIVO
20533333118	INVERSIONES INTER-RUEDAS E.I.R.L.	HABIDO	ACTIVO

ANEXO 04: Cuestionario

TITULO: "SISTEMAS DE DETRACCIONES DE IGV Y SU EFECTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO ALTO DE LA ALIANZA EN EL AÑO 2014"

Instrucción:

A continuación se presenta 20 ítems, sobre aspectos relacionados con los sistemas de detracciones de IGV y su efecto financiero en las empresas del distrito alto de la alianza en el año 2014, cada una de las proposiciones tiene cinco alternativas.

Lea detenidamente cada ítem y marque con un aspa (X) solo una alternativa, que mejor crea conveniente, con respecto a la realidad de su empresa

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE				
1	2	3	4	5				
ITEMS				1	2	3	4	5
a) Sistema de Detracciones de IGV								
Capacidad de pago								
1. Considera Ud. que las detracciones se depositan de manera oportuna								
2. Considera Ud. Que las detracciones efectuadas permiten cumplir con las obligaciones de pago								
3. Considera Ud. que los depósitos de las detracciones son utilizados eficientemente								
Pago de tributos								
4. Considera Ud. que para el pago de Las obligaciones tributarias se hace uso de las detracciones.								
5. La empresa cuenta con una programación de caja para el pago de tributos según cronograma de vencimiento de obligaciones.								
6. Considera Ud. Que se cuenta con la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones.								
Política de descuentos								
7. Considera Ud. que La empresa efectúa incentivos laborales por una mayor cantidad de ventas								
8. Considera Ud. que La empresa cuenta con una política de descuentos en ventas								
9. Considera Ud. Que la política de descuentos es de conocimiento del personal de la empresa.								
10. Considera Ud. que los descuentos contribuyen a una mayor captación de clientes.								
b) Sobre Efecto Financiero								
Solvencia								
11. Considera Ud. Que la empresa invierte en activos fijos								
12. Cree Ud. Que los gastos financieros disminuye la rentabilidad de la Empresa								
13. Considera Ud. Que la empresa está en la capacidad de asumir nuevos créditos.								
Liquidez								
14. Considera Ud. Que la empresa es competitiva en el mercado								
15. Considera Ud. Que la empresa cuenta con disponibilidad de caja para cumplir con sus obligaciones ante terceros.								
16. Considera Ud. que la empresa cuenta con disponibilidad para efectuar nuevas inversiones.								
Ventas								
17. Considera Ud. Que la empresa no necesita financiamiento externo para ampliar su mercado.								
18. Considera Ud. que la empresa cuenta con una programación de ventas Adecuada.								
19. Considera Ud. Que la empresa tiene una política de marketing, que permita mayor captación de clientes.								
20. Considera Ud. Que los productos ofertados tienen demanda en el mercado y generan liderazgo.								

Fuente: Elaboración propia 2015