

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económicas Administrativas
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



**“ESTUDIO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO PARA MEJORA
DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL
CUSCO AÑO 2017-2022: CASO TRACTO MOTORS SAC.”**

Tesis presentada por las Bachilleres:

Ortogorin Condori, Mari Cruz

Valdivia Cervantes, Danitza Sofía

Para optar el Título Profesional de:

Ingeniera Comercial en la

Especialidad de Finanzas

Asesor:

Wong Calderon, Victor Hugo

AREQUIPA – PERÚ

2018

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL
DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS**

Visto el expediente 2018-29144 presentado por la Señorita:

APELLIDOS, NOMBRES:

- ORTOGORIN CONDORI MARI CRUZ
- VALDIVIA CERVANTES DANITZA SOFÍA

Solicitando dictamen de su Plan de Tesis intitulada:


TITULO DE LA TESIS: "ESTUDIO DE IPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO PARA MEJORA DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUZCO AÑO 2017-2022: CASO TRACTO MOTORS SAC".

Luego de realizar una revisión y análisis minucioso se emite el siguiente dictamen:

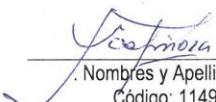
Aprobado (X) Aprobado con observaciones () Rechazado ()

OBSERVACIONES:

Arequipa, 27 de Setiembre del 2018



Nombres y Apellidos
Código: 2452
Ing. Víctor Hugo Wong Calderón



Nombres y Apellidos
Código: 1149
Mgter. David Espinoza Riega

DEDICATORIA

A mis padres que siempre me han dado su apoyo en todas mis decisiones.

Danitza Sofía Valdivia Cervantes

A DIOS que con su amor infinito me fortalece.

A mis Padres, ejemplo de arduo trabajo, amor y comprensión.

A mis amigos incondicionales de toda la vida, a ustedes queridos hermanos.

Mari Cruz Ortogorin Condori

A todos nuestros maestros por confiar en nosotras, porque con paciencia y amistad contribuyeron en nuestra formación académica. A nuestros amigos y familiares por todos aquellos momentos compartidos, quienes también nos incentivan a crecer y nunca rendimos, por sus sonrisas de ánimo y palabras de aliento.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años las empresas en general se encuentran en la búsqueda constante de herramientas de gestión que sostengan su crecimiento y desarrollo de ventajas frente a la competencia.

Alegría (2017). Actualmente, la recaudación tributaria está en su punto más bajo, en los últimos 15 años alcanzó 12,6% del PBI en el último trimestre del 2017 con un estado que apuesta por empujar la economía a través de inversión pública e implementar reformas de largo aliento. Se necesita tener más recursos y esto ha ocasionado bajos ingresos al Gobierno Peruano y se han convertido en un problema cada vez más importante.

Según Alegría (2017) afirma que la problemática nacional de estas empresas en el sector privado es que el cumplimiento de sus obligaciones tributarias sea cada vez más complejo. Esto se debe a las diferentes y variadas normas legales y tributos que dificultan sus aportes respectivos por las altas imposiciones tributarias. Recientemente el (MEF) ministerio de economía y finanzas ha incrementado el impuesto selectivo al consumo (ISC) a ciertos productos, entre ellos la gasolina, encareciendo y dificultando aún más el pago puntual de los impuestos.

La planeación tributaria permite considerar alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones que se vayan a realizar. Además, permite aumentar la rentabilidad de los accionistas, mejorar el flujo de caja de las compañías programando con la debida anticipación el cumplimiento adecuado de las obligaciones tributarias. La planeación también es utilizada para la toma de decisiones y para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos. Es por esta razón que las grandes compañías buscan conocimiento para enfrentar las cargas tributarias.

Como señala Alva (2013) “desde hace tiempo atrás un número creciente de contribuyentes procuran estudiar la normatividad tributaria, con la finalidad de encontrar algunos elementos que permitan de algún modo aliviar la carga tributaria, reducirla y en algunos pocos casos a eliminarla”. Sin embargo, para lograr este propósito el análisis que se debe realizar debe estar encuadrado dentro del marco legal existente. Expertos en el tema concluyeron que uno de los principales problemas del

sistema impositivo actual es la diversidad de regímenes existentes, pues alientan la evasión y la atomización de empresas, con el fin de pagar menos tributos (Alegría 2017).

En el capítulo I se desarrollará el aspecto metodológico de la investigación donde se muestra la problemática de estudio, el marco teórico donde se explica las razones de nuestro estudio con las variables desarrolladas para precisar los objetivos y llegar a la hipótesis de la investigación la cual se demuestra en el capítulo IV.

En el capítulo II se desarrollará el planeamiento tributario en los impuestos de mayor recaudación como el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta.

En el capítulo III, se desarrollará la rentabilidad, las empresas comerciales y se demuestran los resultados de la hipótesis planteada y que herramientas se utilizarán para ello.

Finalmente, en el capítulo IV se realizarán las conclusiones y recomendaciones más adecuadas para llevar un planeamiento tributario adecuado y efectivo. Se incluirá la bibliografía utilizada en la investigación.

RESUMEN

Esta investigación está orientada al estudio de implementar un modelo de planeamiento tributario especializado para brindar una asesoría o guía a las empresas comerciales de la ciudad del Cusco para aumentar su rentabilidad; alcanzar los objetivos propuestos y generar un ahorro impositivo de una forma legal y transparente.

Sus objetivos específicos están orientados para determinar las principales actuaciones lícitas en el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas, que son los tributos más representativos e importantes en una empresa. Esto nos ayudará a generar un ahorro impositivo y un incremento de la rentabilidad después de Interés e Impuestos en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco y proponer un modelo de Plan Tributario especializado que lo demuestre en el corto plazo y en el largo plazo.

Cumpliendo con estos objetivos desarrollamos un caso práctico integral en donde se muestran los pasos realizados hasta llegar al modelo del plan tributario que genere incremento de la rentabilidad para las empresas comerciales de la ciudad del cusco.

Debido a altas tasas tributarias que deben pagarse para evitar sanciones y multas en general lleva a los pequeños contribuyentes a hacer actos ilícitos para evadir los elevados impuestos. Los principales contribuyentes de la ciudad de Cusco, (Pricos Cusco), son los encargados de sostener el crecimiento que se desarrolla en la región, sin embargo, estas empresas se ven y se verán perjudicadas en el ámbito financiero, tributario, legal e incluso dentro de su control interno por las altas multas, sanciones e intereses que tienen que pagar sino cumplen con sus obligaciones tributarias que son determinados después de una fiscalización tributaria realizada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

Esto es una consecuencia de una mala aplicación e interpretación errónea de las leyes tributarias, la falta de información en herramientas que permitan y faciliten la planeación tributaria e incluso en algunos casos por la evasión involuntaria de obligaciones tributarias. Este estudio de implementación de un plan tributario debe ser previo. Es necesario desarrollar un riguroso análisis de las normas tributarias sobre la operación de la empresa e identificar todos los posibles escenarios que se presenten más el impacto tributario que podría tener, un análisis financiero en cada escenario

planteado, análisis de factibilidad y escoger la alternativa más eficiente y económica para implementarla en la empresa. El Colegio de Contadores Públicos de Lima (2017) señala que para lograr este objetivo es necesario que profesionales a cargo de llevarlo a cabo deben contar con una visión empresarial y un conocimiento profundo del régimen tributario y del marco jurídico especializado.

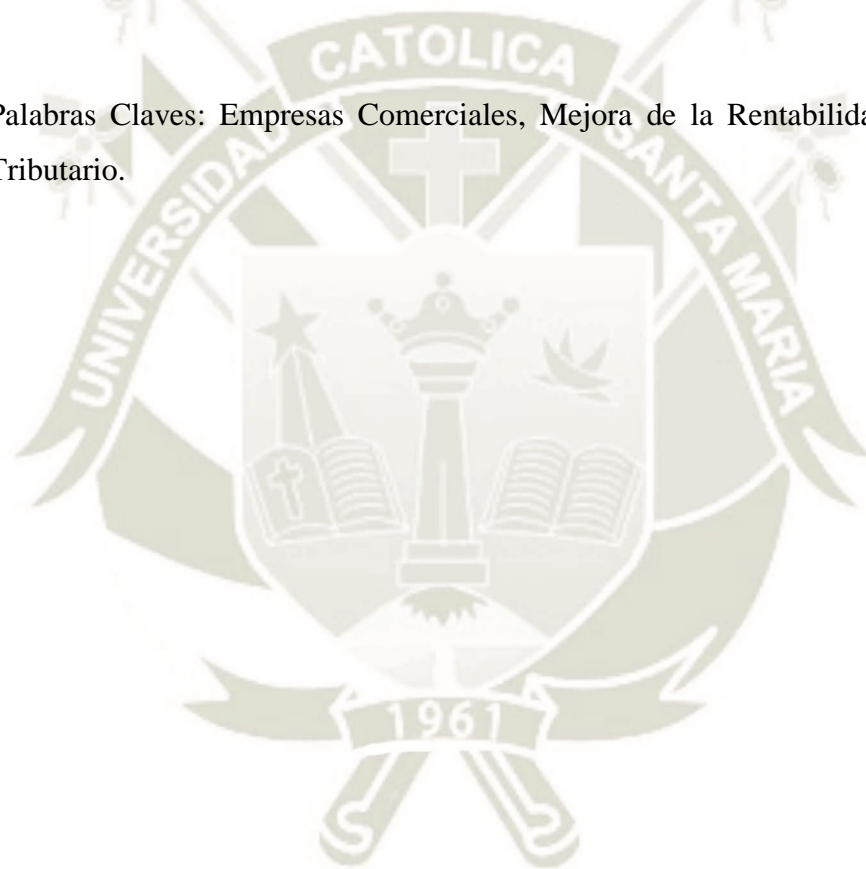
El planeamiento tributario es normalmente solicitado por grandes empresas o corporaciones en mayor parte y eventualmente por medianos contribuyentes. En pequeños contribuyentes no se aprecia el uso de este mecanismo, bien sea porque la carga impositiva es mínima o por el desconocimiento de esta figura, ello aunado también al desembolso de dinero que representaría para ellos el financiar un estudio o una asesoría relacionada con el planeamiento fiscal. En la medida que el planeamiento tributario sea realizado en un estricto cumplimiento del marco legal y no signifique algún tipo de violación normativa o la presencia de algún ilícito, será perfectamente aceptable. La dificultad se presentaría cuando este planeamiento tenga algunas figuras elusivas o cuando se determinen maniobras que se basan exclusivamente en la simulación absoluta de las operaciones, toda vez que ello podría significar una revisión pormenorizada por parte del fisco, a efectos de determinar la verdadera fiscalidad aplicable con la posibilidad de verificar la comisión de infracciones.

Se realizó un diagnóstico con una revisión de las operaciones realizadas durante el año 2017 del caso TRACTO MOTORS SAC con referencia al impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas y el cumplimiento de los requisitos formales y sustanciales de cada uno de estos tributos, así como el análisis de cada una de las operaciones para poder encontrar oportunidades para el planeamiento tributario y/o operaciones que nos permita aprovechar vacíos legales y proponer nuevas actuaciones que reduzcan gastos que estén dentro del marco legal. Al realizar esta revisión rigurosa se dividió en REVISIÓN DE INGRESOS Y REVISIÓN DE GASTOS y se separó las observaciones por tributo.

Este diagnóstico tiene como objetivo reconocer que los ingresos sean los correctos y estén gravados con el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas y si existen algunos ingresos que no se encuentren gravados conforme con la legislación tributaria peruana.

Los gastos son diversos y cada uno de ellos debe cumplir requisitos sustanciales y formales para poder ser aceptados tributariamente y no realizar los reparos al momento de la declaración Anual del Impuesto a la renta, según la revisión de cada uno de los gastos su naturaleza y cumplimiento de los requisitos sustanciales y formales se encontró oportunidades para el planeamiento tributario. Se utilizó las razones financieras como el margen de utilidad, ROE y ROA para el análisis del corto plazo y el Valor Actual Neto para el largo plazo en un periodo de 5 años. Finalmente, los resultados demuestran que si se incrementa la rentabilidad de la empresa TRACTO MOTORS SAC generando un ahorro impositivo y reduciendo el impuesto a la renta.

Palabras Claves: Empresas Comerciales, Mejora de la Rentabilidad, Planeamiento Tributario.



ABSTRACT

This research is aimed at the study of implementing a specialized tax planning model to provide advice or guidance to commercial companies in the city of Cuzco to increase their profitability, achieve the proposed objectives and generate tax savings in a legal and transparent manner.

Its specific objectives are oriented to determine the main legal actions in the income tax and the general sales tax, which are the most representative and important taxes in a company. This will help us generate tax savings and an increase in profitability after interest and taxes in the commercial companies of the city of Cusco and propose a model of a specialized Tax Plan that demonstrates it in the short term and in the long term.

Fulfilling these objectives, we developed an integral case study in which the steps taken to reach the model of the tax plan that generates an increase in profitability for commercial companies in the city of Cusco are shown.

Due to high tax rates that must be paid to avoid sanctions and fines in general, it leads small taxpayers to do unlawful acts to evade high taxes. The main contributors to the city of Cusco, (Pricos Cusco), are responsible for sustaining the growth that takes place in the region. However, these companies are seen and will be harmed in the financial, tax, legal and even within their internal control by the high fines, penalties and interest they have to pay but do not meet their tax obligations that are determined after a tax audit carried out by the National Superintendency of Tax Administration (SUNAT).

This is a consequence of a misapplication and misinterpretation of tax laws, the lack of information on tools that allow and facilitate tax planning and even in some cases due to the involuntary evasion of tax obligations. This study of the implementation of a tax plan must be prior. It is necessary to develop a rigorous analysis of the tax rules on the operation of the company and identify all the possible scenarios that arise plus the tax impact that could have, a financial analysis in each proposed scenario, feasibility analysis and choose the most efficient alternative and economic to implement it in the company. The Association of Public Accountants of Lima indicates that in order to achieve this objective it is necessary that professionals in charge of

carrying it out must have a business vision and an in-depth knowledge of the tax system and the specialized legal framework.

Tax planning is normally requested by large companies or corporations in large part and eventually by medium-sized taxpayers. In small taxpayers, the use of this mechanism is not appreciated, either because the tax burden is minimal or because of the lack of knowledge of this figure, this also added to the disbursement of money that would represent for them the financing of a study or consultancy related to planning. fiscal. To the extent that the tax planning is carried out in strict compliance with the legal framework and does not signify any type of normative violation or the presence of any illicit, it will be perfectly acceptable. The difficulty would arise when this planning has some elusive figures or when determining maneuvers that are based exclusively on the absolute simulation of operations, since this could mean a detailed review by the Treasury, in order to determine the true applicable taxation with the possibility of verifying the commission of infractions.

A diagnosis was made with a review of the operations carried out during 2017 of the TRACTO MOTORS SAC case, with reference to the Income Tax and the General Sales Tax and compliance with the formal and substantial requirements of each of these taxes, as well as the analysis of each one of the operations in order to find opportunities for tax planning and / or operations that allow us to take advantage of legal gaps and propose new actions that reduce expenses that are within the legal framework. In carrying out this rigorous review, it was divided into REVIEW OF INCOME AND REVISION OF EXPENSES and the observations were separated by tribute.

The purpose of this diagnosis is to recognize that the revenues are correct and are taxed with the income tax and VAT and if there are some income that is not taxed according to the Peruvian tax legislation.

Expenses are diverse and each of them must meet substantial and formal requirements to be accepted tax and not make the repairs at the time of the Annual Income Tax return, according to the review of each of the expenses its nature and compliance of the substantial and formal requirements were found opportunities for tax planning. We

used the financial ratios such as the profit margin, ROE and ROA for the short term analysis and the formula of the Net Present Value for the long term in a period of 5 years. Finally, the results show that if the profitability of the company TRACTO MOTORS SAC is increased, generating a tax saving and reducing the income tax.

Key word: Commercial Companies, Improve Profitability, Tax Planning.



LISTA DE ABREVIATURAS

- ACPI (Agencia Peruana de Cooperación Internacional)
- AFP (Asociación administradoras de fondo de pensiones)
- BCR (Banco Central de Reserva del Perú)
- BNA (Beneficio Neto Actualizado)
- BSC (Balance Scorecard)
- CCPL (Colegio de Contadores Públicos de Lima)
- CTS (Compensación por Tiempo de Servicios)
- DJ (Declaración Jurada)
- DUPONT (Du Pont, formula)
- ENIEX (Entidades e Instituciones Extranjeras de Cooperación Técnica Internacional)
- IGV (Impuesto General a las Ventas)
- ISC (Impuesto Selectivo al Consumo)
- MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)
- ONGD-PERÚ (Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo)
- ONP (La Oficina de Normalización Previsional)
- PRICOS CUSCO (Los principales contribuyentes de la ciudad de Cusco)
- PT (Planeamiento Tributario)
- RMV (Remuneración mínima vital)
- RUC (Registro Único al Contribuyente)
- SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)
- TD (Tasa de Descuento)
- UIT (Unidad Impositiva Tributaria)
- VAN (Valor Actual Neto)

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
RESUMEN	6
ABSTRACT	9
LISTA DE ABREVIATURAS	12
CAPITULO I	1
MARCO CONCEPTUAL	2
1. ASPECTOS METODOLÓGICOS:	2
1.1. PROBLEMÁTICA:	2
1.2. OBJETIVOS:	4
1.3. MARCO CONCEPTUAL:	4
1.4. EL SISTEMA TRIBUTARIO EN EL PERÚ:	6
A. EL TRIBUTO:	7
B. LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA:	8
1.5. LOS ESTADOS FINANCIEROS:	15
1.6. HIPÓTESIS:	16
CAPITULO II	17
MARCO TEÓRICO	18
2. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN EL IMPUESTO A LA RENTA Y EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:	18
2.1. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:	18
2.2. CASOS DE PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:	20
A. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO A NIVEL NACIONAL:	20
B. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO A NIVEL INTERNACIONAL:	21
2.3. LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA:	22
2.3.1. PASOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO: 24	
2.3.2. FACTORES QUE HACEN NECESARIA LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA: 28	
2.3.3. FASES DE LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA:	29
2.4. OBJETIVOS DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:	30
2.5. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN: ...	31
2.6. DECISIONES GERENCIALES CON EFECTO TRIBUTARIO:	34
A. DECISIONES DE OPERACIÓN:	34
B. DECISIONES DE INVERSIÓN:	34
C. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO:	34
2.7. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO DEL IMPUESTO A LA RENTA:	35
2.8. IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV):	54

CAPITULO III.....	78
3. LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE CUSCO:	79
3.1. EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE CUSCO:	79
3.1.1. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA:	80
3.1.2. ACTIVIDAD COMERCIAL:	82
3.1.3. MEDIDAS DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:	87
3.1.4. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:	88
3.1.5. RAZONES FINANCIERAS:.....	91
3.2. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y EL SISTEMA DUPONT:	96
3.2.1. BENEFICIO SOBRE RECURSOS PROPIOS (ROE) O RENTABILIDAD FINANCIERA:	96
3.2.2. BENEFICIO SOBRE ACTIVOS (ROA) O RENTABILIDAD ECONÓMICA:.....	96
3.2.3. ANÁLISIS DUPONT:.....	97
3.2.4. EL VALOR ACTUAL NETO (VAN):.....	99
CAPÍTULO IV.....	103
4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION:	104
4.1. ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE 2017:	106
4.1.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2017:	106
4.1.2. ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2017:	107
4.2. DIAGNOSTICO TRIBUTARIO DE LAS OPERACIONES AÑO 2017:.....	108
4.2.1. REVISION DE INGRESOS AÑO 2017:	108
4.2.2. REVISION DE GASTOS AÑO 2017:.....	108
4.3. EVALUACION DE LA RENTABILIDAD SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:	129
4.4. EVALUACION DE LA RENTABILIDAD CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:	129
4.5. PRESUPUESTACION DE CAPITAL CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO (LARGO PLAZO 5 AÑOS):	131
4.6. MODELO DE PLAN TRIBUTARIO PROPUESTO PARA EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO:.....	133
5. CONCLUSIONES:	136
6. RECOMENDACIONES:	137
7. BIBLIOGRAFÍA:	138
8. ANEXOS:	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: PASOS DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	24
Gráfico 2: EMPRESAS VINCULADAS	25
Gráfico 3: CONTRATO DE ALQUILER.....	26
Gráfico 4: EMPRESAS DE LOGÍSTICA EN RÉGIMEN ESPECIAL	27
Gráfico 5: APLICACIÓN DEL DRAWBACK.....	28
Gráfico 6: NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA DEL IGV	61
Gráfico 7: EVOLUCIÓN INGRESOS RECARGADOS SECTOR COMERCIO 2005-2017.....	84
Gráfico 8: PEA OCUPADA POR SECTOR ECONÓMICO	85
Gráfico 9: CUSCO VALOR AGREGADO BRUTO 2015, VALORES A PRECIOS CONSTANTES 2007 (Miles de soles)	87
Gráfico 10: FÓRMULA DUPONT	99
Gráfico 11: FÓRMULA DEL VAN	101
Gráfico 12: EJEMPLO DEL VAN	101
Gráfico 13: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017 SIN PT	121
Gráfico 14: ESTADO DE RESULTADOS 2017 SIN PT	122
Gráfico 15: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017 CON PT	124
Gráfico 16: ESTADO DE RESULTADOS 2017 CON PT	125
Gráfico 17: ANÁLISIS DUPONT I - TRACTO MOTORS SAC 2017	126
Gráfico 18: ANÁLISIS DUPONT II - TRACTO MOTORS SAC 2017	127
Gráfico 19: ANÁLISIS DUPONT III - TRACTO MOTORS SAC 2017	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: OPERACIONES GRAVADAS RENTA DE TERCERA CATEGORÍA	39
Tabla 2: CATEGORÍAS DEL IMPUESTO A LA RENTA	40
Tabla 3: PAGOS A CUENTA MENSUALES REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	42
Tabla 4: TASA IR ANUAL REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	42
Tabla 5: MÁXIMO DE DEPRECIACIÓN ANUAL	49
Tabla 6: RÉGIMEN DE PERCEPCIONES	69
Tabla 7: INGRESOS TRIBUTARIOS RECAUDADOS POR SUNAT-TRIBUTOS INTERNOS SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 2005-2017 (millones de nuevos soles)	83
Tabla 8: EJEMPLO ANÁLISIS HORIZONTAL	90
Tabla 9: EJEMPLO ANÁLISIS VERTICAL	91
Tabla 10: GASTOS POR ALQUILER DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS	110
Tabla 11: GASTOS POR MULTAS, SANCIONES TRIBUTARIAS.....	113
Tabla 12: GASTOS POR COMPROBANTES DE PAGO QUE NO CUMPLEN LOS REQUISITOS	115
Tabla 13: ARRENDAMIENTO FINANCIERO	118
Tabla 14: DEPRECIACIÓN CON ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE LA COMPRA DEL VEHÍCULO	118
Tabla 15: DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD NETA SIN PT	123
Tabla 16: DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD NETA CON PT	Error! Marcador no definido.
Tabla 17: DETERMINACIÓN DEL AHORRO TRIBUTARIO	132
Tabla 18: DETERMINACIÓN DEL VAN.....	132
Tabla 19: MODELO DE PLAN TRIBUTARIO DATOS GENERALES DE LA EMPRESA..	133
Tabla 20: MODELO DE PLAN TRIBUTARIO DIAGNÓSTICO TRIBUTARIO	134
Tabla 21: MODELO PLAN TRIBUTARIO AHORRO TRIBUTARIO	135



CAPITULO I

MARCO CONCEPTUAL

1. ASPECTOS METODOLÓGICOS:

1.1. PROBLEMÁTICA:

“Estudio de implementación de un plan tributario para mejora de rentabilidad en empresas comerciales de la ciudad de Cusco año 2017 – 2022: Caso Tracto Motors SAC”.

En los últimos años las empresas se encuentran en la búsqueda constante de herramientas de gestión que sostengan su crecimiento y desarrollo de ventajas frente a la competencia. Esto ha ocasionado, como señala Alegría (2017), bajos ingresos al Gobierno Peruano y se han convertido en un problema cada vez más importante.

La problemática nacional de estas empresas en el sector privado es que el cumplimiento de sus obligaciones tributarias son cada vez más complejas. Esto se debe a las diferentes y variadas normas legales y tributos que dificultan sus aportes respectivos por las altas imposiciones tributarias.

Expertos en el tema concluyeron que uno de los principales problemas del sistema impositivo actual es la diversidad de regímenes existentes, pues alientan la evasión y la atomización de empresas, con el fin de pagar menos tributos (Alegría 2017).

Otros problemas comunes son los desembolsos que originan los pagos de multas por infracciones tributarias e intereses moratorios como resultado del incumplimiento de obligaciones tributarias perjudicando aún más a la empresa si se encuentra en proceso de cobranza coactiva porque afecta su liquidez (Pachas 2017). Esto ocurre principalmente por falta de información y estrategias tributarias.

Por otro lado, Los principales contribuyentes de la ciudad de Cusco, (Pricos Cusco), son los encargados de sostener el crecimiento que se desarrolla en la región. Sin

embargo, estas empresas se ven y se verán perjudicadas en el ámbito financiero, tributario, legal e incluso dentro de su control interno por las altas multas, sanciones e intereses moratorios que tienen que pagar sino cumplen con sus obligaciones tributarias que son determinados después de una fiscalización realizada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

Esto es una consecuencia de una mala aplicación e interpretación errónea de las leyes tributarias, la falta de información en herramientas que permitan y faciliten la planeación tributaria e incluso en algunos casos por la evasión involuntaria de obligaciones tributarias.

De seguir esta situación en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco estas no aprovecharían las ventajas del planeamiento tributario como herramienta de gestión moderna y cuyo proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico permitirían elegir racionalmente la opción legal tributaria que generara el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal.

Es necesario que el planeamiento tributario se instituya en las empresas comerciales de la Ciudad de Cusco como guía de las acciones a realizar para alcanzar los objetivos planteados en la estrategia tributaria que contendrá la correcta elección de un adecuado régimen tributario y una guía para el cumplimiento de los requisitos formales y sustanciales en los principales tributos como el Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas. También, especificando los principales problemas y contingencias que se generan en la determinación de sus bases imponibles y cumplimiento de las obligaciones que estos tributos implican, para esto se requiere un modelo de Planeamiento Tributario especializado y que sea aplicado por las empresas comerciales y así lograr una mejor y más eficiente administración y control de sus obligaciones tributarias.

1.2. OBJETIVOS:

a) GENERAL:

Realizar un estudio para la implementación de un plan tributario como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales de la ciudad del Cusco. Caso: Tracto Motors S.A.C.

b) ESPECÍFICOS:

Proponer actuaciones lícitas en el impuesto a la renta e impuesto general a las ventas que generen ahorro impositivo e incremento de la utilidad después de intereses e impuestos en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco.

Proponer un modelo de plan tributario especializado en empresas comerciales que demuestre un incremento en la rentabilidad a corto y largo plazo en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco.

1.3. MARCO CONCEPTUAL:

El presente estudio está orientado a informar y detallar la importancia de un modelo de planeamiento tributario especializado para incrementar la rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco y determinar las principales actuaciones lícitas en el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas que generen mayor ahorro impositivo e incremento de la Utilidad. Además, proporcionar algunas definiciones de términos que están relacionados con el planeamiento tributario como economía de opción, las figuras de la simulación, la elusión, la evasión, entre otros. Alva (2013)

Desde hace tiempo atrás un número creciente de contribuyentes procuran estudiar la normatividad tributaria, con la finalidad de encontrar algunos elementos que permitan de algún modo aliviar la carga tributaria, reducirla y en algunos pocos casos a eliminarla. Sin embargo, para lograr este propósito el análisis que se debe

realizar debe estar encuadrado dentro del marco legal existente. (Alva, 2013, p. 1)

EL PLANEAMIENTO:

Es aquel proceso metódico que se diseña con la misión de lograr un objetivo, poniéndolo en términos más simples, el planeamiento implica la elaboración de un plan que nos permitirá llegar a la concreción de un fin propuesto. También se denomina planeación o planificación (Definición ABC, 2018).

El planeamiento brinda a una persona, empresa, un grupo, entre otros, una forma más organizada y específica de fijar un objetivo dado y establecer diferentes pasos y acciones que deberán transitar para poder llegar al mismo de manera exitosa, como también se puede desprender de la página referenciada. Este proceso metódico tiene una duración variable y puede lograrse en un corto plazo u en un largo plazo dependiendo de la problemática a resolver. Es necesario empezar con identificar el problema, desarrollar las posibles alternativas, elegir la más adecuada, ejecutarla y tomar las mejores decisiones de acuerdo con el resultado (Definición ABC, 2018).

Según Kiyosaki y Lechter:

La riqueza es medida como el número de días que el ingreso de tus activos puede mantenerte, y la libertad financiera se logra cuando tu ingreso mensual por tus activos excede tus gastos mensuales. Esto significa que la libertad financiera se da a través de las inversiones y tácticas de protección financiera para aumentar los ingresos de una empresa. Una de estas tácticas es la implementación de un Planeamiento Tributario especializado. (resumido por Fiorillo, s.f.)

Sobre los ricos y los impuestos, Robert Kiyosaky también dice:

Cada vez que la gente trata de castigar a los ricos, estos no se conforman simplemente si no que reaccionan. Tienen el dinero, el poder y la voluntad de cambiar las cosas. Buscan maneras de minimizar su carga fiscal. Contratan abogados y contadores astutos, convencen a políticos para que cambien las leyes o creen lagunas legales. (citado en Torres 2015)

Esto no quiere decir que solo las grandes compañías pueden reducir sus impuestos. Un Planeamiento tributario es necesario para cualquier tipo de empresa, por el contrario, tendrá una corta existencia y será un cliente asiduo para la SUNAT.

Mediante el uso adecuado de un planeamiento tributario, una empresa puede eliminar las contingencias tributarias, optimizar las utilidades de la empresa, emplear figuras legales que no involucren simulaciones o fraude a la ley que repercutan en la obtención de proyectos económicos eficientes, minimizar los gastos y deducirlos adecuadamente y reducir el pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales. Esta optimización de la carga fiscal generará mayor rentabilidad a corto y largo plazo y ayudará a la empresa a ser más competitiva en el mercado (Conexión ESAN, 2017).

Este estudio de implementación de un plan tributario debe ser previo. Es necesario desarrollar un riguroso análisis de las normas tributarias sobre la operación de la empresa e identificar todos los posibles escenarios que se presenten más el impacto tributario que podría tener, un análisis financiero en cada escenario planteado, análisis de factibilidad y escoger la alternativa más eficiente y económica para implementarla en la empresa. El Colegio de Contadores Públicos de Lima señala que para lograr este objetivo es necesario que profesionales a cargo de llevarlo a cabo deben contar con una visión empresarial y un conocimiento profundo del régimen tributario y del marco jurídico especializado (conexión ESAN, 2017).

1.4. EL SISTEMA TRIBUTARIO EN EL PERÚ:

El planeamiento tributario en nuestro país considerado como una parte importante del planeamiento dentro de toda empresa se basará en el Sistema Tributario peruano que está conformado por el conjunto de tributos; el cual esta normado por el Decreto Legislativo N° 771 considerada como la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir de 1994.

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) define “El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos.” (s.f.)

Es necesario conocer algunos conceptos que encontramos dentro del código tributario para entender las bases teóricas del planeamiento tributario entre estos tenemos:

A. EL TRIBUTO:

Villegas (2001) afirma que el tributo: “Es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines” (p.67).

En nuestro país el Sistema Tributario tiene una clasificación tripartita del tributo donde el tributo es un género que tiene tres especies el MEF en su página web los define:

Impuestos: Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, s.f.) define: “Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado”.

Contribuciones: (MEF, s.f.) “Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales” ESSALUD es el mejor ejemplo.

Tasas: (MEF, s.f.) “Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente no es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual, también pueden ser Arbitrios, Derechos por un servicio público, Licencias, etc.”

Además, es necesario conocer que la tributación en el Perú se rige bajo principios constitucionales contemplados en el Art. 74° de la Constitución Política del Perú (1993), los cuales son entendidos como los límites al ejercicio de la potestad tributaria, se entiende por potestad tributaria a la atribución reconocida en la constitución y en el resto del ordenamiento jurídico, que faculta al Estado y a los diferentes niveles del Estado para establecer tributos, y son explícitos, es decir expresos y otros implícitos es decir que no se encuentran expresados en la Constitución Política del Perú:

- **Principios explícitos:**

Principio de Legalidad.

Principio de Igualdad.

Respeto de los Derechos Fundamentales de la Persona.

Principio de no Confiscatoriedad.

- **Principios implícitos:**

Principio de Generalidad.

Reserva de la Ley.

Principio de Capacidad Contributiva.

Principio de Publicidad.

Principio de Equidad.

Principio de Certeza y Simplicidad. (Constitución Política del Perú Art. 74° 1993).

B. LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA:

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT es una institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas dotada de

personería de Derecho Público, patrimonio propio y autonomía económica, administrativa, funcional, técnica y financiera.

Esta institución administra los tributos internos y tributos aduaneros tales como el Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, Impuesto Especial a la Minería, Régimen Único Simplificado y los derechos arancelarios derivados de la importación de bienes. Mediante la Ley N° 27334 se amplió las funciones de la SUNAT a efectos de que administre las aportaciones a ESSALUD y a la ONP.

También, administra otros conceptos no tributarios como las Regalías Mineras y el Gravamen Especial a la Minería. (Sunat 2018b).

Dentro las Facultades de la Administración Tributaria tenemos:

- **Facultad de recaudación:**

“Es función de la administración tributaria recaudar los tributos. A tal efecto, podrá contratar directamente los servicios de las entidades del sistema bancario y financiero, así como de otras entidades para recibir el pago de deudas correspondientes a tributos administrados por aquella. Los convenios podrán incluir la autorización para recibir y procesar declaraciones y otras comunicaciones dirigidas a la Administración” (Código tributario 2013a)

- **Facultad de determinación:**

Por el acto de determinación de la obligación tributaria:

“El deudor tributario verifica la realización del hecho generador de la obligación tributaria, señala la base imponible y la cuantía del tributo.

La Administración Tributaria verifica la realización del hecho generador de la obligación tributaria, identifica al deudor tributario, señala la base imponible y la cuantía del tributo” (Código tributario 2013b).

- **Facultad de fiscalización:**

La facultad de fiscalización de la Administración Tributaria se ejerce en forma discrecional, de acuerdo con lo establecido en el último párrafo de la Norma IV del Título Preliminar (NORMA IV DEL TITULO PRELIMINAR DEL CODIGO TRIBUTARIO) “En los casos que la Administración Tributaria se encuentra facultada para actuar discrecionalmente optará por la decisión administrativa que considere más conveniente para el interés público, dentro del marco que establece la ley”. (2013c)

La fiscalización que realice SUNAT podrá ser definitiva o parcial.

La fiscalización será parcial cuando se revise parte, uno o algunos de los elementos de la obligación tributaria. En el procedimiento de fiscalización parcial se deberá: Comunicar al deudor tributario, al inicio del procedimiento, el carácter parcial de la fiscalización y los aspectos que serán materia de revisión.

Aplicar lo dispuesto en el artículo 62°-A considerando un plazo de seis (6) meses, con excepción de las prórrogas a que se refiere el numeral 2 del citado artículo.

El ejercicio de la función fiscalizadora incluye la inspección, investigación y el control del cumplimiento de obligaciones tributarias, incluso de aquellos sujetos que gocen de inafectación, exoneración o beneficios tributarios. Para tal efecto, dispone de las siguientes disposiciones discrecionales:

Exigir a los deudores tributarios la exhibición y/o presentación de sus libros, registros y/o documentos que sustenten la contabilidad y/o que se encuentren relacionados con hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias, su documentación relacionada con hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias en el supuesto de deudores tributarios que de acuerdo con las normas legales no se encuentren obligados a llevar contabilidad.

Sus documentos y correspondencia comercial relacionada con hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias.

Sólo en el caso que, por razones debidamente justificadas, el deudor tributario requiera un término para dicha exhibición y/o presentación, la Administración Tributaria deberá otorgarle un plazo no menor de dos (2) días hábiles.

En los casos que los deudores tributarios o terceros registren sus operaciones contables mediante sistemas de procesamiento electrónico de datos o sistemas de la Administración Tributaria podrá exigir, copia de la totalidad o parte de los soportes portadores de microformas gravadas o de los soportes magnéticos u otros medios de almacenamiento de información utilizados.

Requerir a terceros informaciones y exhibición y/o presentación de sus libros, registros, documentos, emisión y uso de tarjetas de crédito o afines y correspondencia comercial relacionada con hechos que determinen tributación, en la forma y condiciones solicitadas, para lo cual la Administración Tributaria deberá otorgar un plazo que no podrá ser menor de tres (3) días hábiles.

Solicitar la comparecencia de los deudores tributarios o terceros para que proporcionen la información que se estime necesaria, otorgando un plazo no menor de cinco (5) días hábiles.

Efectuar tomas de inventario de bienes o controlar su ejecución, efectuar la comprobación física, su valuación y registro; así como practicar arquezos de caja, valores y documentos, y control de ingresos.

Cuando la Administración Tributaria presuma la existencia de evasión tributaria, podrá inmovilizar los libros, archivos, documentos, registros en general y bienes, de cualquier naturaleza, por un período no mayor de cinco (5) días hábiles, prorrogables por otro igual.

Cuando la Administración Tributaria presuma la existencia de evasión tributaria, podrá practicar incautaciones de libros, archivos, documentos, registros en general y bienes, de cualquier naturaleza, incluidos programas informáticos y archivos en soporte magnético o similares, que guarden relación con la realización de hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias, por un plazo que no podrá exceder de cuarenta y cinco (45) días hábiles, prorrogables por quince (15) días hábiles.

Practicar inspecciones en los locales ocupados, bajo cualquier título, por los deudores tributarios, así como en los medios de transporte.

Requerir el auxilio de la fuerza pública para el desempeño de sus funciones, que será prestado de inmediato bajo responsabilidad.

Solicitar información a las Empresas del Sistema Financiero sobre:

Operaciones pasivas con sus clientes, respecto de deudores tributarios sujetos a un procedimiento de fiscalización de la Administración Tributaria, incluidos los sujetos con los que estos guarden relación y que se encuentren vinculados con los hechos investigados.

La información deberá ser requerida por el juez a solicitud de la Administración Tributaria. La solicitud deberá ser motivada y resuelta en el término de cuarentaiocho (48) horas, bajo responsabilidad. Dicha información será proporcionada en la forma y condiciones que señale la Administración Tributaria, dentro de los diez (10) días hábiles de notificada la resolución judicial, pudiéndose excepcionalmente prorrogar por un plazo igual cuando medie causa justificada, a criterio del juez.

Las demás operaciones con sus clientes, las mismas que deberán ser proporcionadas en la forma, plazos y condiciones que señale la Administración Tributaria.

Investigar los hechos que configuran infracciones tributarias, asegurando los medios de prueba e identificando al infractor.

Requerir a las entidades públicas o privadas para que informen o comprueben el cumplimiento de obligaciones tributarias de los sujetos sometidos al ámbito de su competencia o con los cuales realizan operaciones, bajo responsabilidad.

Solicitar a terceros informaciones técnicas o peritajes.

Dictar las medidas para erradicar la evasión tributaria.

Evaluar las solicitudes presentadas y otorgar, en su caso, las autorizaciones respectivas en función a los antecedentes y/o al comportamiento tributario del deudor tributario.

La SUNAT podrá autorizar los libros de actas, los libros y registros contables u otros libros y registros exigidos por las leyes, reglamentos o Resolución de Superintendencia, vinculados a asuntos tributarios.

El procedimiento para su autorización será establecido por la SUNAT mediante Resolución de Superintendencia. A tal efecto, podrá delegarse en terceros la legalización de los libros y registros antes mencionados.

Colocar sellos, carteles y letreros oficiales, precintos, cintas, señales y demás medios utilizados o distribuidos por la Administración Tributaria con motivo de la ejecución o aplicación de las sanciones o en el ejercicio de las funciones que le han sido establecidas por las normas legales, en la forma, plazos y condiciones que ésta establezca.

Exigir a los deudores tributarios que designen, en un plazo de quince (15) días hábiles contados a partir del día siguiente de la notificación del primer requerimiento en el que se les solicite la sustentación de reparos hallados como consecuencia de la aplicación de las normas de precios de transferencia, hasta dos (2) representantes, con el fin de tener acceso a la información de los terceros independientes utilizados como comparables por la Administración Tributaria. El requerimiento deberá dejar expresa constancia de la aplicación de las normas de precios de transferencia.

Supervisar el cumplimiento de las obligaciones tributarias realizadas por los deudores tributarios en lugares públicos a través de grabaciones de video.

Como también se puede extraer del capítulo II del código tributario la SUNAT podrá utilizar para el cumplimiento de sus funciones la información contenida en los libros, registros y documentos de los deudores tributarios que almacene, archive y conserve (2013d).

Es importante considerar que en los últimos años SUNAT implemento el procedimiento de fiscalización parcial electrónica el cual se realizará conforme a lo siguiente:

La SUNAT notificará al deudor tributario, de acuerdo a la forma prevista en el inciso b) del artículo 104°, el inicio del procedimiento de fiscalización acompañado de una liquidación preliminar del tributo a regularizar y los intereses respectivos

con el detalle del (los) reparo(s) que origina(n) la omisión y la información analizada que sustenta la propuesta de determinación.

El deudor tributario en un plazo de diez (10) días hábiles siguientes, contados a partir del día hábil siguiente a la fecha de notificación del inicio de la fiscalización parcial electrónica, subsanará el (los) reparo(s) notificado(s) contenidos en la liquidación preliminar realizada por la SUNAT o sustentará sus observaciones a esta última y, de ser el caso, adjuntará la documentación en la forma y condiciones que la SUNAT establezca mediante la resolución de superintendencia a que se refiere el artículo 112°-A. (Artículo 62°-B.-)

La SUNAT, dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes a la fecha en que vence el plazo establecido en el párrafo anterior, notificará, de acuerdo con la forma prevista en el inciso b) del artículo 104°, la resolución de determinación con la cual se culmina el procedimiento de fiscalización, y de ser el caso, la resolución de multa. La citada resolución de determinación contendrá una evaluación sobre los sustentos presentados por el deudor tributario, según corresponda.

En caso de que el deudor tributario no realice la subsanación correspondiente o no sustente sus observaciones en el plazo establecido, la SUNAT notificará, de acuerdo con la forma prevista en el inciso b) del artículo 104°, la resolución de determinación con la cual culmina el procedimiento de fiscalización, y de ser el caso, la resolución de multa.

El procedimiento de fiscalización parcial que se realice electrónicamente deberá efectuarse en el plazo de treinta (30) días hábiles, contados a partir del día en que surte efectos la notificación del inicio del procedimiento de fiscalización. (Codigo Tributario Artículo 82°-B.-)

- **Facultad sancionadora:**

La Administración Tributaria tiene la facultad discrecional de sancionar las infracciones tributarias. (Código tributario 2013e)

1.5. LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Es una práctica estándar para las empresas presentar estados financieros que se adhieran a los principios de contabilidad generalmente aceptados para mantener la continuidad de la información y la presentación a través de las fronteras internacionales.

Los estados financieros son un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y cuál es su situación financiera actual. Los tres estados financieros básicos según Giovanni Gómez son:

"El balance general, balance contable o estado de situación financiera: Es el informe que presenta el valor de los bienes y derechos que posee la empresa, activos, el de las obligaciones por financiamientos, pasivos, y la aportación de los dueños del negocio, capital, en una fecha establecida. En el balance solo aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y libros auxiliares y se debe elaborar por lo menos una vez al año y con fecha al 31 de diciembre del periodo elaborado" (s.f.).

Según la versión web de la enciclopedia financiera el estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas: es el estado que muestra cómo se obtiene los ingresos y egresos de la empresa como consecuencia de su actividad generadora de dinero en un período determinado.

Asimismo, el estado de flujo de efectivo: informa los movimientos de flujos de efectivo de la empresa en contraposición con la cuenta de resultados que utiliza el criterio del devengo y no tiene en cuenta los movimientos ocasionados por la inversión y financiación producidas durante el período (2018).

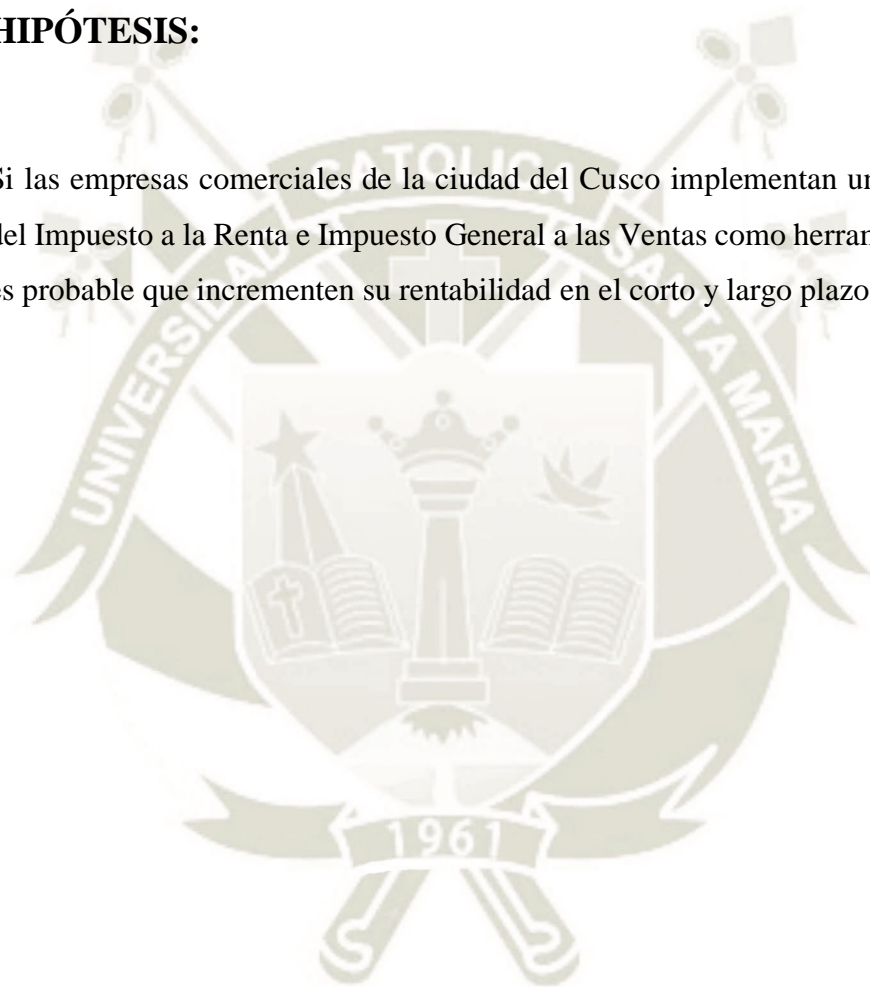
Sobre las Notas a los Estados Financieros la misma fuente añade:

"Para las grandes empresas, la declaración de los estados financieros básicos es compleja y por lo que incluyen un amplio conjunto de notas con la explicación de las

políticas financieras y los distintos criterios que se han seguido. Estas notas suelen describir cada elemento en el balance de situación, cuenta de resultados y el estado de flujos de efectivo con mayor detalle y son parte integrante de los estados financieros" (2018).

1.6. HIPÓTESIS:

Si las empresas comerciales de la ciudad del Cusco implementan un Plan Tributario del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas como herramienta de gestión es probable que incrementen su rentabilidad en el corto y largo plazo.





CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN EL IMPUESTO A LA RENTA Y EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

2.1. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

Se puede definir el Planeamiento Tributario de diferentes maneras:

Según Villanueva Gonzáles. “El planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales a las que puede recurrir un contribuyente o responsable durante uno o varios periodos tributarios con la finalidad de calcular y pagar el tributo que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes” (2013).

El Colegio de Contadores Públicos de Lima (CCPL) define el Planeamiento Tributario (PT) como un conjunto coordinado de comportamientos orientados a optimizar la carga fiscal, ya sea para reducirla o para eliminarla, o para gozar de algún beneficio tributario. Así, se constituye como una herramienta de gestión empresarial que tiene que ver con la toma de decisiones en el presente y con consecuencias futuras en el ámbito tributario. Asimismo, deberán contar con un contador especializado en planeamiento tributario y con un asesor legal tributario con conocimiento especializado (Esan 2017).

En la misma página web podemos extraer que según la consultora PwC, el planeamiento tributario es una herramienta que tiene como objeto optimizar los recursos de las empresas y lograr que estas obtengan beneficios tributarios en las operaciones que realizan o planean realizar. Para ello se analiza las distintas opciones que redunden en una mayor eficiencia tributaria que les permita a las empresas asumir una carga fiscal no mayor a aquélla que por economía de opción sea aceptada por la ley, permitiéndoles así mejorar su situación patrimonial (Esan 2017).

Según VERGARA HERNÁNDEZ, la “Planificación Tributaria es un proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico, en virtud del cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal” (2015).

Según SAAVEDRA RODRÍGUEZ, define el planeamiento tributario como la “búsqueda de ahorros tributarios permitidos por la legislación tributaria, estructurando los negocios de tal forma que el elemento impositivo, si bien es inevitable, no impacte en forma tal que torne inviable sus operaciones” (2015).

CORNEEL precisa que “el planeamiento tributario consiste en seleccionar la mejor de diversas formas disponibles para lograr el fin económico general deseado por el cliente, y el mejor de los métodos alternativos para manifestar la operación específica por la cual se decidió” (2013)

ROBLES MORENO considera que “el planeamiento tributario al cual nos referimos es aquel que consiste en una herramienta que tiene el contribuyente para minimizar o disminuir lícitamente los efectos en el costo de los tributos que debe pagar” (2009).

Entonces, siguiendo la afirmación de Alva Mateucci, el planeamiento tributario es aquella herramienta gerencial utilizada por profesionales ligados a la tributación, cuyo objetivo primordial es estudiar las vías pertinentes, para el ahorro en el pago de impuestos (2001). Se le conoce también con el término Tax Planner, Estrategia Tributaria y Planificación Tributaria.

Todas las definiciones presentadas coinciden con un factor común que es el ahorro fiscal por parte del contribuyente, el cual determina o bien una menor carga impositiva o la eliminación total de la misma, aunque esta última se presenta en menor medida.

Al respecto afirma el doctor Mateucci:

"El planeamiento tributario es normalmente solicitado por grandes empresas o corporaciones en mayor parte y eventualmente por medianos contribuyentes. En pequeños contribuyentes no se aprecia el uso de este mecanismo, bien sea porque la carga impositiva es mínima o por el desconocimiento de esta figura, ello aunado también al desembolso de dinero que representaría para ellos el financiar un estudio o una asesoría relacionada con el planeamiento fiscal" (2001).

En la medida que el planeamiento tributario sea realizado en un estricto cumplimiento del marco legal y no signifique algún tipo de violación normativa o la presencia de algún ilícito, será perfectamente aceptable. La dificultad se presentaría cuando este planeamiento tenga algunas figuras elusivas o cuando se determinen maniobras que se basan exclusivamente en la simulación absoluta de las operaciones, toda vez que ello podría significar una revisión pormenorizada por parte del fisco, a efectos de determinar la verdadera fiscalidad aplicable con la posibilidad de verificar la comisión de infracciones. Como se puede desprender del informe del doctor Mateucci (2001).

2.2. CASOS DE PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

A. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO A NIVEL NACIONAL:

Empresa Avícola Elta E.I.R.L.(Trujillo):

Hemos tomado en la tesis de Blas A. (2014) que al comparar los resultados económicos con y sin aplicación del planeamiento tributario y al realizar el cálculo pertinente para determinar si la empresa está realizando una buena gestión, la rentabilidad mejora con la aplicación de este planeamiento tributario a largo plazo.

Además, se puede concluir, de acuerdo a Blas (2014) que la empresa no contaba con ningún asesoramiento financiero adecuado, esto le hubiera reducido los gastos, controlar de manera eficaz la fiscalización de la SUNAT y las contingencias tributarias que se presenten ahora y en el futuro.

Según Thomson Reuters:

Casi 80% de los encuestados reveló que la empresa donde trabajan no cuenta con una estrategia de planeamiento tributario. Sin embargo, 39% de ellos tiene planes de implementar una nueva estrategia.

Asimismo, la falta de planeamiento se refleja en la falta de auditorías preventivas donde el 67% de los profesionales afirmó que no realizan auditorías preventivas en sus empresas. En este sentido, 80% de los profesionales coincide en que el planeamiento tributario estratégico es una condición clave para cumplir las obligaciones fiscales y evitar multas y sanciones (2017).

Este sondeo también permitió conocer los factores que los profesionales tributarios consideran más importantes para prevenir contingencias antes de tiempo y evitar pagar multa. En orden de relevancia, ellos son: preparar y revisar con anticipación la determinación de los impuestos, tener acceso a la información actualizada y precisa, tener al personal adecuado y tener a los asesores adecuados. Esta encuesta coincide con las tesis puestas de ejemplo y reafirma que un adecuado planeamiento tributario aumenta la rentabilidad de una empresa y evita las contingencias tributarias imprevistas

B. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO A NIVEL INTERNACIONAL:

Empresa Leoptica (Venezuela):

De acuerdo a la investigación de Chabeli M. (2015) la planificación tributaria viene dada por la combinación de elementos y acciones estratégicas que permiten alcanzar el equilibrio de las organizaciones dentro de una economía cambiante, las cuales afectan el aspecto fiscal, por la cual en el marco legal se han creado mecanismos tributarios beneficiosos que permiten armonizar la carga tributaria. De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación citada, en la entidad Leoptica, C.A mediante la aplicación del instrumento, se verificó la necesidad de llevar a cabo una Planificación Tributaria en materia de retenciones del Impuesto al Valor Agregado, con el fin de brindar la oportunidad de organizar sus actividades tributarias aprovechando que cuenta con una gerencia y el recurso humano enfocado en las actividades de contabilidad y control tributario. En esta tesis se hace un estudio similar al presente, establecen necesaria una planificación tributaria como herramienta de gestión.

Control interno fiscal (México):

Según la tesis de Hernández A. (2011) el análisis del control interno fiscal involucra una gran cantidad de normatividad que cambia constantemente, lo cual se puede observar cada año en nuestro país y que afecta a las pequeñas empresas. Por esta razón, es muy importante que el personal a cargo este actualizado frente a estos cambios para evitar efectos negativos por las contingencias tributarias en los estados financieros. El personal debe estar altamente capacitado y especializado en el área tributaria donde la empresa desarrolla su actividad económica.

2.3. LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA:

La planeación tributaria permite considerar alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones que se vayan a realizar. Además, permite aumentar la rentabilidad de los accionistas, mejorar el flujo de caja de las compañías programando con la debida anticipación el cumplimiento adecuado de las obligaciones tributarias.

La planeación también es utilizada, siguiendo el artículo ya citado de Torres Miguel (2015) para la toma de decisiones y para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos. Es por esta razón que las grandes compañías buscan conocimiento para enfrentar las cargas tributarias. Ellos invierten grandes sumas de dinero en:

Contratar asesores especialistas sobre tributos afectos a su actividad económica.

Pagan dos o tres estudios de abogados para el análisis de sus pagos de impuestos.

Contratan servicios de auditoría para revisar el correcto uso de las cuentas.

El resultado final de su inversión es la reducción de su carga fiscal, alargan el pago de sus impuestos o eliminan el pago de ciertos tributos.

Para comenzar un planeamiento tributario es necesario definir ciertos conceptos:

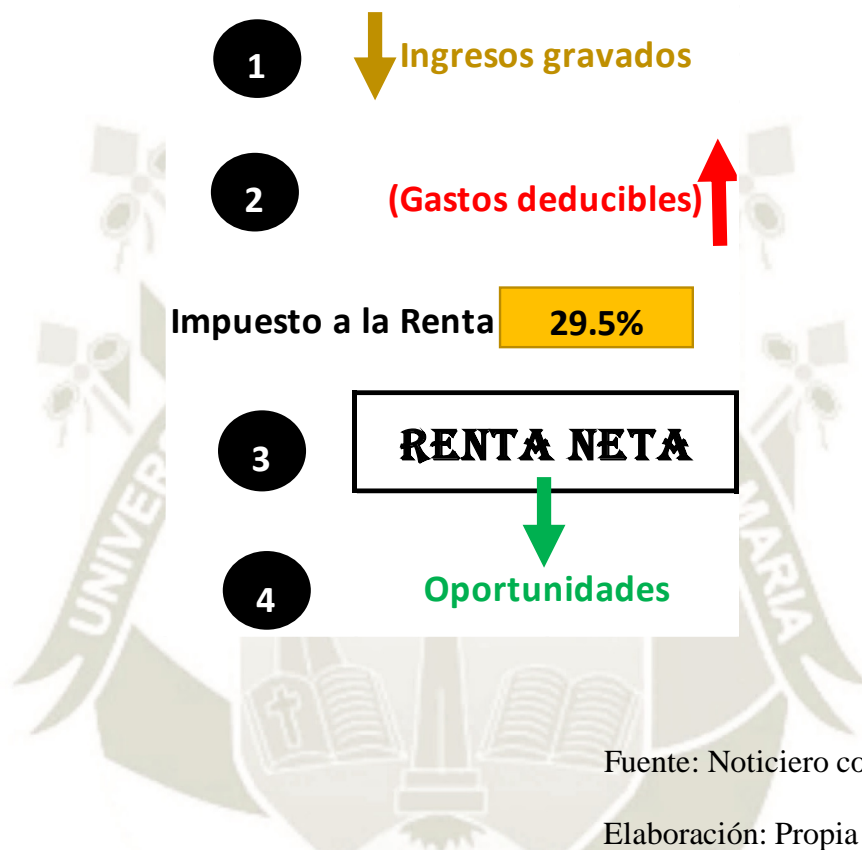
Evasión tributaria: La evasión es en sí un mecanismo de tipo ilegal cuyo propósito primordial es transgredir la norma para poder dejar de tributar. Por ejemplo: facturas falsas, llevar 2 contabilidades en paralelo, imprimir doble juego de facturación, etc. Estos son delitos tributarios (Manteucci 2003).

Elusión tributaria: Utiliza vacíos legales para evitar la obligación tributaria. Por ejemplo: se crea un impuesto por manejar por el centro de la capital con un auto sedan. Tú para evitar la obligación tributaria manejas con un tico por el centro de la capital (Manteucci 2003).

Economía de Opción: Se aprecia la existencia de una lista de varias opciones de ahorro fiscal que la propia normatividad tributaria ofrece a los sujetos pasivos, bien sea de manera expresa o también tácitamente. Es aplicar lo que dice la norma puntualmente. Por ejemplo: la norma menciona que las empresas que están ubicadas sobre los 4500 metros sobre el nivel del mar pagan impuesto cero. Tú constituyes tu empresa en un lugar de 5,000 msnm, para pagar impuesto cero (Manteucci 2003).

2.3.1. PASOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

Gráfico 1: PASOS DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO



A. PLANEAMIENTO SOBRE LOS INGRESOS:

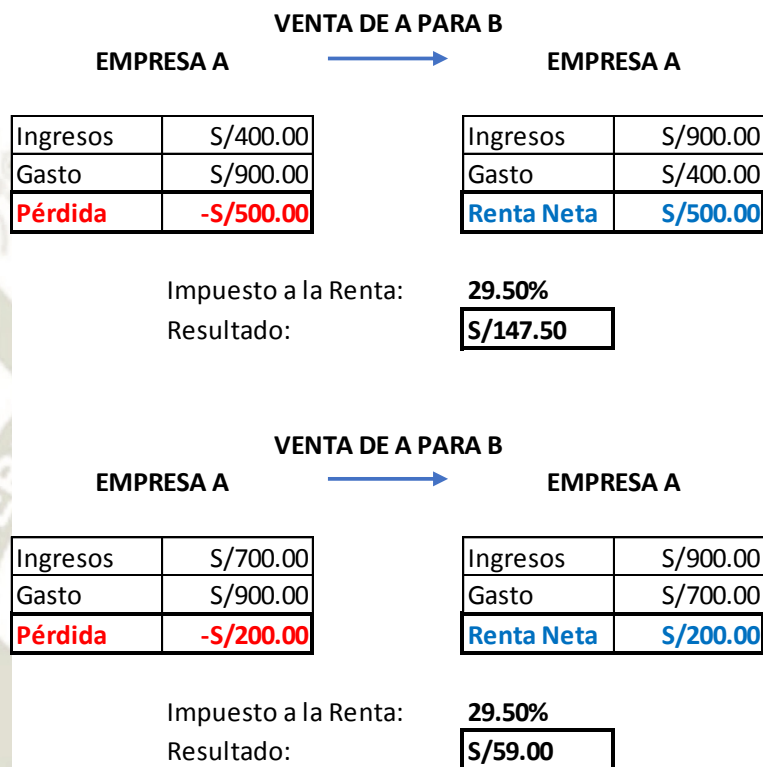
Siguiendo el artículo ya citado de Torres Miguel (2015). Revisar que los ingresos sean los correctos y si están gravados con impuesto. No todos los ingresos que la empresa reciba en sus cuentas bancarias van a estar gravados como ingresos por Drawback, dividendos y los obtenidos por intereses de letras, bonos emitidos por el estado.

En el impuesto a la renta rige el principio del devengado. Grabar con impuesto a la renta anticipos de clientes (no nace la obligación de renta).

Las obligaciones como la elaboración de precio de transferencia puede ser una ayuda a la hora de establecer los precios correctos en nuestras operaciones de ventas.

Ejemplo 1: Cuando se trata empresas vinculadas un error común es facturar por los servicios por debajo del valor de mercado:

Gráfico 2: EMPRESAS VINCULADAS



Fuente: Noticiero contable, 2015

Elaboración: Propia

B. PLANEAMIENTO DEL GASTO:

Siguiendo el artículo ya citado de Torres Miguel (2015). Proteger y formalizar todos los gastos que incurre la empresa.

Ejemplo 2: Tienes la oficina de la empresa en tu casa, la recomendación es aprovechar el gasto de alquilar, redacta tu contrato de alquilar y paga tu impuesto de 1era categoría.

Ventaja entre tributar el 29.5% por renta de 3ra categoría o tributar el 5% por renta de 1ra categoría.

Gráfico 3: CONTRATO DE ALQUILER

Impuesto 3ra Categoría

Monto:	S/750.00
Imp. Renta:	29.50%
Resultado:	S/221.25

Impuesto 1ra Categoría

Monto:	S/750.00
Imp. Renta:	5%
Resultado:	S/37.50

Fuente: Noticiero contable, 2015

Elaboración: Propia

El aumento de capital: (Ejemplo 3) Es mejor hacer un préstamo de dinero porque se obtiene los intereses que se cobran por dicho préstamo (gasto deducible). Solo tienes que formalizar la operación con un contrato legalizado, bancarización de la operación y pago del impuesto de 2da categoría.

C. PLANEAMIENTO SOBRE LA UTILIZACIÓN DE LA TASA:

Utilizar la mejor tasa de impuesto para las operaciones.

Siguiendo el artículo ya citado de Torres Miguel (2015). El régimen general (29.5%) tributa sobre la utilidad (ingresos – gastos), mientras que el régimen especial (1.5%) tributa sobre los ingresos.

Ejemplo 4: Una empresa realiza servicios en provincias, esta empresa tiene un problema con sus gastos porque en provincia no le entregan comprobantes de pago. Entonces una posible solución sería crear una empresa de logística en el régimen especial, en provincia, para que le preste el servicio a la empresa original.

El resultado será que la empresa de logística tributara por el servicio prestado, pero este último no necesita gasto de sustento, porque pagara su impuesto por su ingreso y la empresa original ya tiene como sustentar sus gastos:

Gráfico 4: EMPRESAS DE LOGÍSTICA EN RÉGIMEN ESPECIAL

Empresa Original		Empresa de Logística (RE)	
Ingresos	S/5,000.00	Ingresos	S/4,000.00
Gasto	S/0.00	Imp. Renta:	1.5%
Imp. Renta:	29.5%	Renta Neta	S/60.00
Renta Neta	S/1,475.00		

No hay documentos que sustenten el gasto.
Opera en provincia.

Se crea la empresa de Logística en el régimen especial.

Fuente: Noticiero contable, 2015

Elaboración: Propia

D. PLANEAMIENTO SOBRE BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES TRIBUTARIAS:

Siguiendo el artículo ya citado de Torres Miguel (2015). Buscar oportunidades tributarias relacionadas a las actividades de cada empresa:

Ejemplo 5: El Drawback es un beneficio para las empresas exportadoras que hayan importado algún insumo del producto. Estas empresas pueden solicitar como devolución el 5% del valor FOB de la exportación.

Sin embargo, si la empresa realiza exportaciones por un valor de S/. 3 500,000, dicha empresa utiliza todos sus insumos del mercado nacional. Desde este punto de vista la empresa no podría aplicar el drawback porque no realiza ninguna importación de insumos.

Es por ello por lo que se decide invertir S/. 41,000 para importar insumos para su producto final, luego de esto la empresa podrá solicitar el drawback, resultando una devolución de S/. 175,000 soles.

Gráfico 5: APLICACIÓN DEL DRAWBACK

FOB de Exportación	S/3,500,000.00
Invierto en una Importación	S/41,000.00
Devolución	5%
Drawback	S/175,000.00

↓

Ganancia	S/134,000.00
----------	--------------

Fuente: Noticiero contable, 2015

Elaboración: Propia

2.3.2. FACTORES QUE HACEN NECESARIA LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA:

De acuerdo al artículo publicado por José Morera (2017), tenemos los siguientes factores más importantes:

- Los permanentes cambios en la legislación tributaria obligan a las compañías a analizar su impacto y buscar estrategias inmediatas para reducirlo.
- Presión a la gerencia de las compañías para el mejoramiento de los resultados.
- Aplicación de precios de transferencia en las transacciones con compañías vinculadas del exterior. Las consecuencias de no hacer el estudio y no tener la documentación soporte, es el rechazo de los costos y deducciones en estas operaciones.
- Las organizaciones cada día buscan reducir costos y mejorar la rentabilidad.

2.3.3. FASES DE LA PLANEACIÓN TRIBUTARIA:

A. Conocimiento del negocio: De acuerdo al artículo publicado por José Morera (2017) podemos extraer los siguientes puntos:

- Características de la compañía
- Composición del capital (nacional o extranjero)
- Objeto social (productos o servicio que vende)
- Riesgos estratégicos del negocio
- Regulaciones especiales
- Información financiera actual y presupuestada
- Planes de inversión – nuevos productos o servicios
- Transacciones con vinculados económicos (productos - servicios)

B. Estudio de la situación impositiva de años sujetos a revisión:

De acuerdo al artículo publicado por José Morera (2017) podemos extraer los siguientes puntos:

- Revisión de las declaraciones tributarias para determinar contingencias de impuestos, nivel de tributación: renta presuntiva o renta ordinaria.
- Revisión de procedimientos y controles en impuestos para identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos.
- Utilización o disposición de los saldos a favor reflejados en las declaraciones.
- Identificación de puntos de mejoramiento y oportunidad. Observar situaciones repetitivas de un año a otro y que no han sido subsanadas.
- Revisión de áreas que tengan que ver con el proceso tributario.

C. Desarrollo de la planeación:

Basándose en las dos primeras fases y al artículo publicado por José Morera (2017) podemos extraer los siguientes puntos:

Se define un plan de impuestos de la compañía en el cual se cubran los siguientes aspectos:

- Análisis de la información financiera proyectada; cálculo del impuesto de renta por los años que cubre la planeación.
- Presentación de informe.
- Actualización periódica a raíz de cambios en la legislación.

2.4. OBJETIVOS DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

El Planeamiento Tributario, según Miguel Torres, tiene como finalidad dos objetivos principales:

- Reducir o eliminar la carga fiscal.
- Gozar de beneficios tributarios.

También, consiste en seleccionar la mejor de las diversas formas disponibles para lograr el fin económico general deseado por la empresa. En este sentido según Vilvhez Percy (s.f.) el planeamiento tiene por objetivos:

- Conocer el efecto de los tributos en las probables decisiones gerenciales.
- Cuantificar ahorros y costos tributarios de operaciones económicas futuras.
- Alertar a la gerencia general sobre cualquier acontecimiento tributario que se pueda producir en una acción o decisión gerencial futura.
- La eliminación de contingencias tributarias.
- Optimización de las utilidades de la empresa.
- Utilización de figuras legales que no involucren simulaciones o fraude a la ley que repercutan en la obtención de proyectos económicos eficientes.

- Deducción adecuada de los gastos.
- Minimización o reducción de pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales (Planeamiento tributario s.f.).

2.5. EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN:

El Planeamiento Tributario también es una herramienta de gestión empresarial que influye en la toma de decisiones del presente con consecuencias futuras. (Planeamiento tributario s.f.).

Las herramientas de gestión empresarial, según el portal de negocios y finanzas, son técnicas de administración o gestión que les permiten a una empresa hacer frente a los constantes cambios del mercado así como asegurarle una mejor posición competitiva (2018).

Las principales herramientas de gestión son:

Empowerment:

Según el portal web Crece negocios: "El empowerment o empoderamiento es una técnica o herramienta de gestión que consiste en delegar, otorgar o transmitir poder, autoridad, autonomía y responsabilidad a los trabajadores o equipos de trabajo de una empresa para que puedan tomar decisiones, resolver problemas o ejecutar tareas sin necesidad de consultar u obtener la aprobación de sus superiores" (2011).

A través de la aplicación del empowerment, los trabajadores o equipos de trabajo tienen mayor poder de decisión, mayor autoridad para resolver los problemas, mayor autonomía en el desempeño de sus funciones, y mayor responsabilidad por la ejecución de las tareas, por las metas y por los resultados.

Out sourcing:

"El outsourcing, también conocido como subcontratación o tercerización, es una técnica o herramienta de gestión que consiste en la contratación de terceros (otras empresas) para que realicen actividades, funciones o procesos complementarios que no formen parte del giro principal del negocio. A través de la aplicación del outsourcing transferimos actividades, funciones o procesos a empresas especializadas que puedan hacerlos mejor que nosotros y a un menor costo, logrando así una mayor eficiencia y eficacia" (Crece negocios 2011).

Pero también, su aplicación nos permite concentrarnos en las actividades, funciones o procesos esenciales que sí formen parte del giro principal del negocio, logrando así una mayor calidad y competitividad.

Benchmarking:

El benchmarking es una técnica o herramienta de gestión que consiste en el seguimiento de empresas similares a la nuestra o de empresas líderes en el mercado, con el fin de evaluar sus productos, servicios, procesos y demás aspectos, compararlos con los nuestros y con los de otras empresas, identificar lo mejor, y adaptarlo a nuestra empresa, agregándole nuestras mejoras (Crece negocios 2011).

Aplicar el benchmarking no significa simplemente espiar o copiar, sino tomar como referencia los mejores aspectos de otras empresas, incluyendo sus productos, servicios, procesos de trabajo, prácticas empresariales, políticas, estrategias, métodos, etc.

Downsizing:

"El downsizing es una técnica o herramienta de gestión que consiste en reestructurar o reorganizar una empresa mediante la reducción de su tamaño en términos de estructura, procesos de trabajo, niveles jerárquicos y recursos humanos" (Crece negocios 2011).

Aplicar el downsizing podría implicar, por ejemplo, eliminar un departamento que no aporte valor a la empresa, hacer un proceso más corto y sencillo, dar mayor poder de decisión a los trabajadores, o hacer una reducción del personal.

Algunos conceptos relacionados con el downsizing:

RESIZING: consiste en volver a medir el tamaño de una empresa.

RIGHTSIZING: consiste en darle el tamaño ideal a una empresa.

Joint venture:

"El joint venture es una herramienta de gestión que consiste en una asociación a largo plazo entre dos o más empresas que se unen para realizar una alianza comercial con el fin de alcanzar un objetivo en común. A través de un joint venture las empresas implicadas podrían tener como objetivo la creación de un nuevo negocio, el desarrollo de un nuevo producto, la prestación de un servicio, el incursionar en un mercado extranjero, etc." (Crece negocios 2011).

Y para la consecución del objetivo las empresas implicadas podrían aportar o compartir recursos tales como materia prima, capital, personal, canales de distribución, tecnología, conocimiento del mercado, etc.

Balanced scorecard:

"El balanced scorecard (BSC) es una herramienta de gestión que consiste en un sistema de control basado en un software que permite medir, a través de indicadores, el desempeño global de una empresa" (Crece negocios 2011).

El balanced scorecard se concentra exclusivamente, según se desprende de la página web citada, en la medición del cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa; por ejemplo, mide qué tan bien se están cumpliendo el planeamiento estratégico y las estrategias. Los principales aspectos que controla son las finanzas (los ingresos, los costos, etc.), la calidad (el producto, la atención al cliente, etc.), los procesos internos, y la capacitación del personal. (2011).

Reingeniería:

"La reingeniería o reingeniería de procesos (BPR por sus siglas en inglés) es una técnica o herramienta de gestión que consiste en reinventar o rediseñar los procesos de una empresa de una manera radical, de tal modo que sea capaz de lograr mejoras espectaculares en medidas críticas tales como costos, calidad, servicio y rapidez. Significa hacer un cambio radical" (Crece negocios 2011).

Calidad total:

"La calidad total, también conocida como gestión de la calidad total (TQM por sus siglas en inglés), es una filosofía, cultura o estilo de gerencia que involucra a todos los miembros de una organización en el mejoramiento continuo de la calidad en todos los aspectos de la empresa" (Crece negocios 2011).

En la calidad total todos los miembros de la organización buscan mejorar la calidad de manera continua y gradual, no sólo en los productos, sino también en todos los aspectos de la empresa tales como, por ejemplo, en los trabajadores, en los insumos, en los procesos, en la atención al cliente, y en los proveedores.

2.6. DECISIONES GERENCIALES CON EFECTO TRIBUTARIO:

Los tributos influyen en forma importante en las acciones o decisiones gerenciales, por lo que las mismas deben efectuarse tomando en cuenta la implicancia relativa que tienen los tributos. Las decisiones gerenciales pueden clasificarse, según el artículo citado de Vilvhez Percy (s.f.) sobre la base de las estructuras financieras y económicas de la empresa en:

A. DECISIONES DE OPERACIÓN:

Las decisiones de operación que se plantean efectuar en un escenario futuro son las que están vinculadas a transacciones que afectan los movimientos de fondos en el corto plazo y los resultados del ejercicio.

B. DECISIONES DE INVERSIÓN:

Las decisiones de inversión que se plantean efectuar en un escenario futuro son las que están vinculadas a las inversiones en activos, las cuales deben evaluarse al seleccionar o rechazar una probable decisión.

C. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO:

Las decisiones de financiamiento y su correspondiente gasto financiero e imposición a la renta deben tenerse en consideración al seleccionar la fuente de financiamiento que se va a utilizar en la estructura financiera de la empresa.

La planificación de la estructura de financiamiento de la empresa es un tema muy importante porque debe definirse cómo se van a financiar los activos (inversión) y en qué proporción se va a asignar al capital propio (patrimonio) y en qué proporción a la obtención de deuda (pasivo).

El uso de las fuentes de financiamiento de tipo deuda, por ejemplo, los préstamos, otorgan un escudo fiscal, es decir, un beneficio en las utilidades netas por medio del ahorro de pago de impuestos, esto debido a que los intereses financieros se encuentran exentos de impuestos. Sin embargo, el mayor uso de deuda genera un aumento en el riesgo financiero por el crecimiento de costos fijos por los intereses financieros. El endeudamiento genera un beneficio tributario, pero para ello se tienen que presentar tres condiciones concurrentemente:

- Que la empresa siempre se encuentre en condiciones de pagar impuestos y pueda aprovechar la deducción de intereses generados por la deuda.
- Que la empresa permanentemente renueve sus deudas.
- Que la empresa no tenga pérdidas tributarias en el ejercicio y en consecuencia exista renta gravable.

2.7. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO DEL IMPUESTO A LA RENTA:

Impuesto a la renta:

Según el (Decreto supremo N° 179- 2004) una de las formas de financiamiento del Estado para atender el gasto público es a través de los impuestos. Como se sabe, la renta constituye una de las manifestaciones de riqueza sobre las que se aplica un impuesto-junto al consumo y al patrimonio y, en consecuencia, es un claro indicador de capacidad contributiva. En este sentido, el Impuesto a la Renta es uno de los tributos de mayor importancia que grava el rendimiento del capital, trabajo y de la combinación de ambos factores, respecto del cual se puede decir que es un impuesto real, dado que recae sobre actividades sin tomar en cuenta circunstancias personales; y directo en la

medida que incide directamente sobre el sujeto que genera la renta (sin que sea posible su traslación). En nuestro país, este impuesto es regulado por el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR en adelante), aprobado mediante Decreto Supremo N° 179-2004-EF, publicado el 08.12.2004.

El impuesto a la renta grava:

- a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.
- b) Las ganancias de capital.
- c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley.
- d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por Ley. (Artículo 1°)

A. CATEGORIZACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA:

El artículo N°22 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que a efectos del impuesto, las rentas afectas de fuente peruana se califiquen en las siguientes categorías:

- Rentas de personas naturales:

Primera: rentas producidas por el arrendamiento, subarrendamiento y cesión de bienes.

Segunda: rentas de capital no comprendidas en la primera categoría como los dividendos recibidos; Intereses originados en la Colocación de capital.

Cuarta: rentas del trabajo independiente.

Quinta: rentas del trabajo en relación de dependencia.

- Rentas empresariales:

Tercera: rentas de comercio, la industria y otras expresamente consideradas en la Ley.

Los contribuyentes para fines del Impuesto se clasifican en contribuyentes domiciliados y contribuyentes no domiciliados en el Perú y; en personas jurídicas y personas naturales.

Los contribuyentes domiciliados tributan por sus rentas anuales de fuente mundial, debiendo efectuar anticipos mensuales del impuesto. En cambio, los contribuyentes no domiciliados, conjuntamente con sus establecimientos permanentes en el país, tributan sólo por sus rentas de fuente peruana, siendo de realización inmediata. Se considerarán domiciliadas en el país, a las personas naturales extranjeras que hayan residido o permanecido en el país por 2 años o más en forma continuada. No interrumpe la continuidad de la residencia o permanencia, las ausencias temporales de hasta 90 días en el ejercicio; sin embargo, podrán optar por someterse al tratamiento que la Ley otorga a las personas domiciliadas, una vez que hayan cumplido con 6 meses de permanencia en el país y se inscriban en el Registro Único de Contribuyentes.

Se consideran como rentas de fuente peruana, sin importar la nacionalidad o domicilio de las partes que intervengan en las operaciones y el lugar de celebración o cumplimiento de los contratos, según la web Contadores y empresas (2013) a las siguientes:

- Las producidas por predios situados en el territorio del país.
- Las producidas por capitales, bienes o derechos - incluidas las regalías - situados físicamente o colocados o utilizados económicamente en el país.
- Las originadas en el trabajo personal o en actividades civiles, comerciales o de cualquier índole, que se lleven a cabo en el territorio del Perú.
- Las obtenidas por la enajenación de acciones o participaciones representativas del capital de empresas o sociedades constituidas en el Perú. 29.5%.

B. EL IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA:

El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo.

De acuerdo con el artículo 28 de la Ley del Impuesto a la Renta son consideradas Rentas de Tercera Categoría las siguientes:



Tabla 1: OPERACIONES GRAVADAS RENTA DE TERCERA CATEGORÍA

OPERACIONES GRAVADAS RENTA DE TERCERA	
COMERCIO	a) Las derivadas del comercio, la industria o minería; de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización; y, en general, de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes
AGENTES MEDIADORES	b) Las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar
NOTARIOS	c) Las que obtengan los Notarios
GANANCIAS DE CAPITAL- OPERACIONES HABITUALES	d) Las ganancias de capital y los ingresos por operaciones habituales a que se refieren los artículos 2° y 4° de esta Ley, respectivamente.
PERSONAS JURÍDICAS	e) Las demás rentas que obtengan las personas jurídicas a que se refiere el Artículo 14° de esta Ley.
ASOCIACION O SOCIEDAD CIVIL	f) Las rentas obtenidas por el ejercicio en asociación o en sociedad civil de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio
OTRAS RENTAS	g) Cualquier otra renta no incluida en las demás categorías
CESION DE BIENES	h) La derivada de la cesión de bienes muebles o inmuebles distintos de predios, cuya depreciación o amortización admite la presente Ley
INSTITUCION EDUCATIVA PARTICULAR	i) Las rentas obtenidas por las Instituciones Educativas Particulares.
PATRIMONIO FIDEICOMETIDO	j) Las rentas generadas por los Patrimonios Fideicometidos de Sociedades Titulizadoras, los Fideicomisos bancarios y los Fondos de Inversión Empresarial, cuando provengan del desarrollo o ejecución de un negocio o empresa

Fuente: Artículo 28 (Decreto supremo N° 179- 2004).

Elaboración: Propia con datos lir art 28

Tabla 2: CATEGORÍAS DEL IMPUESTO A LA RENTA

Conceptos	NUEVO RUS	REGIMEN ESPECIAL	REGIMEN MYPE	REGIMEN GENERAL
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual – Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/600, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/70,000	S/126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene

Fuente: Artículo 28 (Decreto supremo N° 179- 2004).

Elaboracion: propia con datos lir art 28

C. TASA DEL IMPUESTO A LA RENTA:

Según Carpeta nuevos inscritos Régimen General P.3, para los diferentes regímenes la administración tributaria diferencia la tasa del Impuesto a la renta de la siguiente forma:

Régimen general:

Pagos a cuenta mensuales = Coeficiente o 1.5%

Impuesto a la Renta anual = 29.5%

Para la determinación del coeficiente que se aplicara a los ingresos obtenidos en el mes Para determinar el mencionado coeficiente se debe dividir:

$$\text{Coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado de ejercicio anterior}}{\text{Ingresos netos del ejercicio anterior}}$$

El coeficiente resultante se redondea en 4 decimales.

Respecto de los periodos de enero y febrero la división se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado de ejercicio precedente al anterior}}{\text{Ingresos netos del ejercicio precedente al anterior}}$$

El coeficiente resultante se redondea en 4 decimales.

De no existir impuesto calculado del ejercicio anterior, ni del precedente al anterior, a fin de determinar el pago a cuenta mensual se deberá aplicar la tasa del 1.5% a los ingresos netos obtenidos en el mes. (Carpeta nuevos inscritos Régimen General P.3).

Régimen mype tributario:

Tabla 3: PAGOS A CUENTA MENSUALES REGIMEN MYPE TRIBUTARIO

PAGOS A CUENTA MENSUALES	
INGRESOS NETOS	TASA
HASTA 300 UIT	1%
MAS DE 300 UIT HASTA 1700 UIT	COEFICIENTE O 1.5 %

Fuente: Carpeta nuevos inscritos Régimen General P.3

Elaboración: propia

Impuesto a la renta anual:

Tabla 4: TASA IR ANUAL REGIMEN MYPE TRIBUTARIO

IMPUESTO A LA RENTA ANUAL	
RENDA NETA	TASA
HASTA 15 UIT	10%
MAS DE 15 UIT	29.5

Fuente: Carpeta nuevos inscritos Régimen General P.3

Elaboración: propia

Para la determinación del coeficiente que se aplicara a los ingresos obtenidos en el mes Para determinar el mencionado coeficiente se debe dividir:

$$\text{Coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado de ejercicio anterior}}{\text{Ingresos netos del ejercicio anterior}}$$

El coeficiente resultante se redondea en 4 decimales.

Respecto de los periodos de enero y febrero la división se realiza de la siguiente

$$\text{Coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado de ejercicio precedente al anterior}}{\text{Ingresos netos del ejercicio precedente al anterior}}$$

manera:

El coeficiente resultante se redondea en 4 decimales.

De no existir impuesto calculado del ejercicio anterior, ni del precedente al anterior, a fin de determinar el pago a cuenta mensual se deberá aplicar la tasa del 1.5% a los ingresos netos obtenidos en el mes. (Carpeta nuevos inscritos Régimen Mype Tributario P.3).

Régimen especial:

El Impuesto a la Renta tiene una tasa del 1.5% sobre los ingresos netos mensuales. (Carpeta nuevos inscritos Régimen Especial P.3).

D. DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA:

- **Principio de devengado:**

Conforme con lo dispuesto por el artículo 57° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, a efectos de determinar la renta neta de tercera categoría se aplica como regla general el criterio del devengo sobre los gastos. En efecto textualmente, el mencionado artículo señala “Las normas establecidas en el

segundo párrafo de este artículo (imputación en el ejercicio en que se devenguen) serán de aplicación para la imputación de los gastos” (2004)

- **El principio de causalidad como fundamento de la renta neta de tercera categoría:**

Conforme se señala en la ley del impuesto a la renta peruana (en adelante «LIR»), para la determinación del impuesto a la renta empresarial anual a su cargo, los contribuyentes domiciliados en el Perú deben considerar algunos principios y criterios de carácter general y, además, los elementos formales, límites y requisitos específicos que dicha Ley o sus disposiciones reglamentarias recogen expresamente y con carácter obligatorio.

En ese sentido, como se desprende del artículo de Durán Rojo, para poder efectuar deducciones a la renta bruta, con la finalidad de llegar a la renta neta, un principio general de cumplimiento obligatorio es el denominado principio de causalidad, conforme al que existe la necesidad de que los egresos (denominados también como erogaciones) tengan relación con la generación de la renta o el mantenimiento de la fuente productora de la misma, incluso, aquellos que, de manera potencial, posibilitan incrementar los ingresos en la realización de actividades gravadas, aunque no se logre conseguirlo (2009).

- **Gastos de utilización común:**

Cuando existan gastos que incidan conjuntamente en la generación de rentas gravadas, exoneradas o inafectas, y estos no sean imputables directamente a una u otra de dichas rentas, se deberán calcular los gastos inherentes a la renta gravada a fin de deducirlos para la determinación de la renta neta. Este cálculo se realizará aplicando uno de los dos procedimientos que señala el inciso p) del artículo 21 del Reglamento del Impuesto a la Renta.

Tómese en cuenta que se considera como renta inafecta a todos los ingresos que no estén comprendidos en el ámbito de aplicación del Impuesto, incluidos todos aquellos que tenga dicho carácter por disposición legal, con excepción de los ajustes valorativos contables. Asimismo, en el caso de que la renta bruta

inafecta provenga de la enajenación de bienes, se deducirá el costo computable de los bienes enajenados (Decreto Supremo N° 008-2011-EF)

- **Gastos sujetos a límite:**

Podemos mencionar los principales gastos sujetos a límite:

Intereses de deudas (inciso a) del artículo 37° de la Ley e inciso a) del artículo 21° del Reglamento).

Serán deducibles los intereses de las deudas y los gastos originados por su constitución, renovación o cancelación de las mismas siempre que hayan sido contraídas para adquirir bienes o servicios vinculados con la obtención o producción de rentas gravadas en el país o mantener su fuente productora. Cuando se trate de intereses vinculados a títulos valores, considere lo mencionado en el Informe 032-2007-SUNAT.

Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden (inciso i) del artículo 37° de la Ley e inciso f) del artículo 21° del Reglamento). Al respecto no se reconoce el carácter de deuda incobrable a: I. Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas. II. Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad. III. Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

Los gastos y contribuciones destinados a prestar al personal servicios de salud, recreativos, culturales y educativos, así como los gastos de enfermedad de cualquier servidor (inciso II) del artículo 37° de la Ley) Respecto de los gastos de capacitación, en la medida que los mismos respondan a una necesidad concreta del empleador de invertir en la capacitación de su personal a efectos que la misma repercuta en la generación de renta gravada y el mantenimiento de la fuente productora, no le será aplicable a esta deducción el criterio de generalidad establecido en el último párrafo del artículo 37° de la Ley,

conforme a lo establecido en la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1120. Adicionalmente, serán deducibles los gastos que efectúe el empleador por las primas de seguro de salud del cónyuge e hijos del trabajador, siempre que estos últimos sean menores de 18 años o que siendo mayores de 18 años, se encuentren incapacitados.

Los gastos recreativos a que se refiere el presente inciso serán deducibles en la parte que no exceda del 0.5 % de los ingresos netos del ejercicio, con un límite de 40 UIT ($40 \times S/ 4,150 = S/ 166,000$).

Los gastos de representación propios del giro o negocio (inciso q) del artículo 37° de la Ley e inciso m) del artículo 21° del Reglamento). Son deducibles en la parte que, en conjunto, no exceda del 0.5% de los ingresos brutos, con un límite máximo de 40 UIT ($40 \times S/ 4,150 = S/ 166,000$). A estos efectos, se considerarán gastos de representación propios del giro del negocio los siguientes conceptos: 1. Los gastos efectuados por la empresa con el objeto de ser representada fuera de las oficinas, locales o establecimientos. 2. Los gastos destinados a presentar una imagen que le permita mantener o mejorar su posición de mercado, incluidos los obsequios y agasajos a clientes.

Las remuneraciones que por el ejercicio de sus funciones correspondan a los directores de sociedades anónimas (Inciso m) del artículo 37° de la Ley e inciso l) del artículo 21° del Reglamento) Las mencionadas remuneraciones serán deducibles sólo en la parte que en conjunto no exceda del seis por ciento (6%) de la utilidad comercial del ejercicio antes del Impuesto. Por lo tanto, en la medida que no haya utilidad comercial en el ejercicio, no podrán ser deducidas las remuneraciones del directorio. (RTFs 03979-1-2004 y 06887-4-2005, entre otras).

Las remuneraciones que por todo concepto correspondan al titular de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), accionistas, participacionistas y en general a los socios o asociados de personas jurídicas, así como las de su cónyuge, concubinos o parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad. (incisos n) y ñ) del artículo 37° de la Ley e inciso ll) del artículo 21° del Reglamento) (RTF. N° 07824-1-2015)

Dichos gastos serán aceptados en tanto se pruebe que los mencionados sujetos trabajan en el negocio y que la remuneración que perciben no exceda el valor del mercado. Cuando las remuneraciones excedan el valor de mercado, la diferencia será considerada, en todos los casos, dividiendo a cargo de dicho propietario, titular, accionista, participacionista, socio o asociado.

Los gastos de viaje por concepto de transporte y viáticos que sean indispensables de acuerdo con la actividad productora de renta gravada (inciso r) del artículo 37° de la Ley e inciso n) del artículo 21° del Reglamento). La necesidad del viaje quedará acreditada con la correspondencia y cualquier otra documentación pertinente, y los gastos de transporte con los pasajes. Los viáticos, comprenden los gastos de alojamiento, alimentación y movilidad, los cuales no podrán exceder del doble del monto que, por este concepto, concede el Gobierno Central a sus funcionarios de carrera de mayor jerarquía. Los gastos de transporte son aquellos que se realizan para el traslado del trabajador a un lugar distinto al de su residencia habitual en razón del servicio que presta; y los gastos de movilidad son aquellos en los que se incurre para trasladarse o movilizarse de un lugar a otro cuando el servicio es prestado en un lugar distinto al de su residencia habitual conforme a las conclusiones a la que llega el Informe 046-2007-SUNAT.

Los gastos de movilidad de los trabajadores (inciso a1) del artículo 37° de la Ley e inciso v) del artículo 21° del Reglamento) Los gastos por concepto de movilidad de los trabajadores que sean necesarios para el cabal desempeño de sus funciones y que no constituyan beneficio o ventaja patrimonial directa de los mismos, podrán ser sustentados con comprobantes de pago o con una planilla de gastos de movilidad suscrita por el trabajador en la forma y condiciones establecidas en el Reglamento 16.

Deducción de gastos o costos sustentados con boletas de venta o ticket (Penúltimo párrafo artículo 37°) Sólo se permite la deducción de los gastos sustentados con boletas de venta o ticket en la medida que los mismos hayan sido emitidos sólo por contribuyentes que pertenezcan al Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS, y hasta el límite del seis por ciento

(6%) de los montos acreditados mediante comprobantes de pago que otorgan derecho a deducir gasto o costo y que se encuentren anotados en el Registro de Compras. Dicho límite no podrá superar, en el ejercicio gravable, las doscientas (200) UIT.

Los gastos o costos que constituyan para su perceptor renta de segunda, cuarta o quinta categoría (inciso v) del artículo 37° de la Ley) Los gastos o costos que constituyan para su perceptor rentas de segunda, cuarta o quinta categoría podrán deducirse en el ejercicio gravable a que correspondan cuando hayan sido pagados dentro del plazo establecido por el Reglamento para la presentación de la declaración jurada correspondiente a dicho ejercicio.

Donaciones (inciso x) del art. 37° de la Ley e inciso s) del art. 21° del Reglamento) Los generadores de rentas de tercera categoría podrán deducir como gasto las donaciones que otorguen en favor de entidades y dependencias del Sector Público Nacional, excepto empresas, y a entidades sin fines de lucro cuyo objeto social comprenda uno o varios de los siguientes fines: i) beneficencia; ii) asistencia o bienestar social; iii) educación, iv) culturales; v) científicas; vi) artísticas; vii) literarias; viii) deportivas; ix) salud; x) patrimonio histórico cultural indígena y xi) otras de fines semejantes.

La deducción no podrá exceder del 10 % de la renta neta de tercera categoría, luego de efectuada la compensación de pérdidas a que se refiere el artículo 50° de la Ley.

Depreciaciones (artículos 38° al 43° de la Ley, artículo 22° del Reglamento y Segunda Disposición Final y Transitoria del Decreto Supremo N° 194-99-EF)

La depreciación aceptada tributariamente será aquella que se encuentre contabilizada dentro del ejercicio gravable en los libros y registros contables, siempre que no exceda el porcentaje máximo establecido en la presente tabla para cada unidad del activo fijo, sin tener en cuenta el método de depreciación aplicado por el contribuyente. En ningún caso se admitirá la rectificación de las depreciaciones contabilizadas en un ejercicio gravable, una vez cerrado éste, sin perjuicio de la facultad del contribuyente de modificar el porcentaje de depreciación aplicable a ejercicios gravables futuros.

Tabla 5: MÁXIMO DE DEPRECIACIÓN ANUAL

NRO	BIENES	% MAXIMO DE DEPRECIACION ANUAL
1	Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca.	25%
2	Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general.	20%
3	Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
4	Equipos de procesamiento de datos.	25%
5	Maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.91.	10%
6	Otros bienes del activo fijo	10%

Fuente: artículo 38 al 43 (Decreto supremo N° 179- 2004).

Elaboración: propia con datos LIR art 38

- **Gastos no sujetos a límites:**

GASTOS POR TRIBUTOS: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles los tributos que recaen sobre bienes o actividades productoras de rentas gravadas.

Esta deducción de gastos debe ser entendida como referida a los tributos que paga el contribuyente y que no son susceptibles de ser trasladados o que forman parte del costo de la adquisición de los bienes.

Perdidas extraordinarias: Son deducibles las pérdidas extraordinarias que se produzcan por caso fortuito y fuerza mayor en los bienes productores de renta gravada o por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por los dependientes o terceros en la parte que no resultan cubiertas por indemnizaciones o seguros. En el caso de delitos, debe haberse probado la realización del ilícito con la denuncia y el proceso judicial correspondiente.

Gastos por mermas y desmedros: Son deducibles a efectos del impuesto, las mermas y desmedros de existencias debidamente acreditados. El inciso c) del artículo 21 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta al definir merma y desmedro señala:

- MERMA: Pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.
- DESMEDRO: Pérdida de orden cualitativo e irre recuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados.

Gastos de organización y preoperativos: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles a efectos del impuesto los gastos de organización y preoperativos, respecto de los cuales existen dos opciones para su deducción: Deducción en el primer ejercicio y Amortización en diez años.

Gastos por provisiones para beneficios sociales: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles las asignaciones destinadas a constituir provisiones para beneficios sociales de acuerdo con lo siguiente: las provisiones por obligaciones de cualquier tipo asumidas contractualmente en favor de los trabajadores del contribuyente, en tanto los acuerdos reconocidos y aceptados por la empresa se comuniquen al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los treinta días de su celebración;

vencido dicho plazo, la deducción se podrá realizar a partir del mes en que se realice la comunicación al Ministerio.

Gastos por aguinaldos, bonificaciones, gratificaciones y retribuciones al personal: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles los gastos por aguinaldos, bonificaciones, gratificaciones y retribuciones que se acuerden al personal, incluyendo todos los pagos que se hagan a favor de los servidores en virtud del vínculo laboral existente y con motivos del cese. Estas retribuciones podrán deducirse en el ejercicio comercial al que correspondan, cuando hayan sido pagadas hasta dentro del plazo para la presentación de la declaración jurada.

Gastos por premios: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles los gastos por premios, en dinero o especie, que realicen los contribuyentes con el fin de promocionar o colocar en el mercado sus productos o servicios, siempre que dichos premios se ofrezcan con carácter general a los consumidores reales, el sorteo de éstos se efectúe ante notario público y se cumpla con las normas legales vigentes sobre la materia.

Gastos que constituyan para su perceptor rentas de 2da, 4ta o 5ta categoría: El inciso b) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que son deducibles en el ejercicio gravable al que correspondan cuando hayan sido pagados dentro del plazo establecido por el Reglamento para la presentación jurada correspondiente a dicho ejercicio. Respecto de tales rentas se aplica el principio de lo percibido.

- **GASTOS NO DEDUCIBLES:**

Sobre los gastos deducibles, artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta señala, de manera enunciativa, los que pueden deducirse a efectos de la determinación de la renta neta imponible, pudiendo clasificarse estos en gastos sujetos a límites y gastos no sujetos a límite. Ahora bien, respecto de los gastos no

deducibles, además de aquellos que por su propia naturaleza no cumplen con el principio de causalidad, debe tenerse en cuenta lo dispuesto por el artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta, en el que se efectúa una lista de gastos no deducibles.

Así, el artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta señala cuales son los gastos no deducibles. Los gastos cuya deducción no es permitida por la Ley son básicamente aquellos que no cumplen con el principio de causalidad, es decir, que no están relacionados con el mantenimiento de la fuente productora de la renta ni la generación de estas. Estos son:

- Los gastos personales y de sustento del contribuyente y sus familiares.
- Las multas, recargos, intereses moratorios previstos en el Código Tributario y, en general, sanciones aplicadas por el Sector Público Nacional.
- Las donaciones y cualquier otro acto de liberalidad en dinero o en especie, salvo lo dispuesto en el inciso x) del artículo 37 de la Ley.
- Las sumas invertidas en la adquisición de bienes o mejoras de carácter permanente.
- Las asignaciones destinadas a la constitución de reservas o provisiones cuya deducción no admite la Ley del Impuesto a la Renta.
- La amortización de llaves, marcas, patentes, procedimientos de fabricación, juanillos y otros activos intangibles similares. Sin embargo, el precio pagado por activos intangibles de duración limitada, a opción del contribuyente, podrá ser considerado como gasto y aplicado a los resultados del negocio en un solo ejercicio o amortizarse proporcionalmente en el plazo de diez (10) años, regulado en el inciso g) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta.
- Los gastos cuya documentación sustentatoria no cumpla con los requisitos y características mínimas establecidos por el Reglamento de Comprobantes de Pago. Tampoco es deducible el gasto sustentado en

comprobante de pago emitido por contribuyente que, a la fecha de emisión del comprobante, tenía la condición de no habido.

- El monto de la depreciación correspondiente al mayor valor atribuido como consecuencia de revaluaciones voluntarias de los activos.
- Los gastos por operaciones efectuadas con sujetos ubicados en territorios o países de baja o nula imposición.
- El Impuesto General a las Ventas, el Impuesto de Promoción Municipal y el Impuesto Selectivo al Consumo que graven el retiro de bienes.
- Los pagos efectuados sin utilizar medios de pago, cuando exista la obligación de hacerlo (Contadores y empresas 2013).

- **Bancarización:**

Podemos extraer del (Decreto supremo N°150- 2007) que la bancarización consiste en canalizar las transacciones económicas a través de las instituciones financieras y bancarias, que se encuentran bajo el control de Superintendencia de Banca y Seguros.

Servirán para cumplir las obligaciones (obligaciones de carácter contractual cuya prestación es dineraria), mediante el pago de sumas de dinero cuyo importe sea a partir de:

- A partir del ejercicio 2008: S/. 3,500 o US\$ 1,000.
- La cuantía se refiere al Monto de la prestación dineraria.
- No está relacionada con el pago de las facturas.
- Cuando se trate de mutuos dinerarios, siempre se deberá bancarizar, tanto por la entrega o la devolución, cualquiera sea el monto involucrado.
- “El efecto tributario de no utilizar medios de pago es el no reconocimiento como costo o gasto”.

IMPLICANCIAS DEL USO INDEBIDO:

Cuando se haya utilizado indebidamente gastos, costos o créditos o dichos conceptos se tornen indebidos, se deberá efectuar una declaración rectificatoria y realizar el pago correspondiente.

Adicionalmente, se aplicarán las sanciones e intereses moratorios respectivos de acuerdo con lo dispuesto en el Código Tributario.

2.8. IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV):

Definición:

El Impuesto General a las Ventas, es un impuesto que grava el valor agregado en cada transacción realizada en las distintas etapas del ciclo económico, empleando para ello un esquema de débitos y créditos que opera de la siguiente forma: del impuesto calculado por cada contribuyente (Impuesto Bruto), se deduce el impuesto general a las ventas pagado por todas las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas (Crédito Fiscal), de tal manera que solo la diferencia entre estos dos montos es lo que se paga al fisco (Decreto supremo N° 55- 1999a).

El Manual Tributario del Informativo Caballero Bustamante lo define como: “El impuesto General a las Ventas constituye un impuesto al valor agregado cuya estructura se rige bajo el método de base financiera y del llamado método del impuesto contra impuesto, el cual permite efectuar deducciones de las compras y adquisiciones que se insuman o consuman en el proceso productivo o sea gasto de la actividad económica del sujeto del impuesto” (2012).

A. OPERACIONES GRAVADAS:

Este tributo grava el consumo de bienes y de servicios realizados en nuestro país, afectando a las siguientes operaciones:

- La venta en el país de bienes muebles.
- La prestación o utilización de los servicios en el país.
- Los contratos de construcción.
- La primera venta de bienes inmuebles que realicen los constructores de los mismos.
- La importación de bienes.
- Asimismo, la posterior venta del inmueble que realicen las empresas vinculadas con el constructor, cuando el inmueble haya sido adquirido directamente de este o de empresas vinculadas económicamente con el mismo.
- Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación cuando se demuestre que el precio de la venta realizada es igual o mayor al valor de mercado. Se entiende por “valor de mercado el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que el constructor o la empresa realizan con terceros no vinculados, o el valor de tasación, el que resulte mayor”.
- Para efecto de establecer la vinculación económica es de aplicación lo dispuesto en el Artículo 54° de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.
- También se considera como primera venta la que se efectúe con posterioridad a la reorganización traspaso de empresas. (Decreto supremo N° 55- 1999a).

B. OPERACIONES NO GRAVADAS:

No están gravados con el impuesto:

El arrendamiento y demás formas de cesión en uso de bienes muebles e inmuebles, siempre que el ingreso constituya renta de primera o de segunda categoría gravada con el Impuesto a la Renta.

La transferencia de bienes usados que efectúen las personas naturales o jurídicas que no realicen actividad empresarial, salvo que sean habituales en la realización de este tipo de operaciones.

La importación de:

Bienes donados a entidades religiosas.

Dichos bienes no podrán ser transferidos o cedidos durante el plazo de cuatro (4) años contados desde la fecha de la numeración de la Declaración Única de Importación. En caso que se transfieran o cedan, se deberá efectuar el pago de la deuda tributaria correspondiente de acuerdo con lo que señale el Reglamento.

Bienes de uso personal y menaje de casa que se importen libres o liberados de derechos aduaneros por dispositivos legales y hasta el monto y plazo establecidos en los mismos, con excepción de vehículos.

Bienes efectuados con financiación de donaciones del exterior, siempre que estén destinados a la ejecución de obras públicas por convenios realizados conforme a acuerdos bilaterales de cooperación técnica, celebrados entre el Gobierno del Perú y otros Estados u Organismos Internacionales Gubernamentales de fuentes bilaterales y multilaterales.

El Banco Central de Reserva del Perú por las operaciones de:

- Compra y venta de oro y plata que realiza en virtud de su Ley Orgánica.
- Importación o adquisición en el mercado nacional de billetes, monedas, cospeles y cuños.

La transferencia o importación de bienes y la prestación de servicios debidamente autorizada mediante Resolución Suprema, vinculadas a sus fines propios, efectuada por las Instituciones Culturales o Deportivas a que se refieren el inciso c) del Artículo 18° y el inciso b) del Artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobada por el Decreto Legislativo N° 774, y que cuenten con la calificación del Instituto Nacional de Cultura o del Instituto Peruano del Deporte, respectivamente.

Los pasajes internacionales adquiridos por la Iglesia Católica para sus agentes pastorales, ni los pasajes internacionales expedidos por empresas de transporte de pasajeros que en forma exclusiva realicen viajes entre zonas fronterizas.

Las regalías que corresponda abonar en virtud de los contratos de licencia celebrados conforme a lo dispuesto en la Ley N° 26221 “Ley Orgánica que norma las actividades de Hidrocarburos en el territorio nacional”

Los servicios que presten las Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones y las empresas de seguros a los trabajadores afiliados al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y a los beneficiarios de éstos en el marco del Decreto Ley N° 25897.

La importación o transferencia de bienes que se efectúe a título gratuito, a favor de Entidades y Dependencias del Sector Público, excepto empresas; así como a favor de las Entidades e Instituciones Extranjeras de Cooperación Técnica Internacional (ENIEX), Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD-PERU) nacionales e Instituciones Privadas sin fines de lucro receptoras de donaciones de carácter asistencial o educacional, inscritas en el registro correspondiente que tiene a su cargo la Agencia Peruana de Cooperación Internacional (ACPI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, siempre que sea aprobada por Resolución Ministerial del Sector correspondiente. En este caso, el donante no pierde el derecho a aplicar el crédito fiscal que corresponda al bien donado.

Los intereses y las ganancias de capital generados por Certificados de Depósito del Banco Central de Reserva del Perú y por Bonos "Capitalización Banco Central de Reserva del Perú".

Los juegos de azar y apuestas, tales como loterías, bingos, rifas, sorteos, máquinas tragamonedas y otros aparatos electrónicos, casinos de juego y eventos hípicas.

La asignación de recursos, bienes, servicios y contratos de construcción que efectúen las partes contratantes de sociedades de hecho, consorcios, joint ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que no lleven contabilidad independiente, para la ejecución del negocio u obra en común, derivada de una obligación expresa en el contrato, siempre que cumpla con los requisitos y condiciones que establezca la SUNAT.

La atribución, que realice el operador de aquellos contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, de los bienes comunes tangibles e intangibles, servicios y contratos de construcción adquiridos para la ejecución del negocio u obra en común, objeto del contrato, en la proporción que corresponda a cada parte contratante, de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.

La venta e importación de los medicamentos y/o insumos necesarios para la fabricación nacional de los equivalentes terapéuticos que se importan (mismo principio activo) para tratamiento de enfermedades oncológicas, del VIH/SIDA y de la Diabetes, efectuados de acuerdo a las normas vigentes.

Los servicios de comisión mercantil prestados a personas no domiciliadas en relación con la venta en el país de productos provenientes del exterior, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre un sujeto domiciliado en el país y otro no domiciliado y la comisión sea pagada desde el exterior.

Tomado del artículo 2 del (Decreto supremo N° 55- 1999b).

C. NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA:

El Manual Tributario (2012, pp.238-239) del Informativo Caballero Bustamante realiza la siguiente clasificación:

La obligación tributaria se origina:

En la venta de bienes:

En la fecha en que se emite el comprobante de pago o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero, tratándose de naves y aeronaves en la fecha en la que se suscribe el contrato.

Anticipos:

En la venta de bienes, los pagos recibidos anticipadamente a la entrega de un bien o puesta a disposición del mismo, dan lugar al nacimiento de la obligación tributaria por el monto percibido.

Arras:

No dan lugar al nacimiento de la obligación tributaria, la entrega de dinero en calidad de arras de retracción, antes que exista la obligación de entregar o transferir la propiedad del bien, siempre que estas no superen en conjunto el 15 % del valor total de la venta. En caso que se supere dicho porcentaje se producirá el nacimiento de la obligación tributaria por el importe total entregado.

Las arras confirmatorias se encuentran gravadas con el impuesto.

Adquisición de intangibles del exterior:

En el caso de intangibles provenientes del exterior la obligación tributaria se origina en la fecha en que se anota el comprobante de pago en el registro de compras o en la fecha en que se pague la retribución lo que ocurra primero.

Comisión y consignación:

En el caso de entrega de bienes a comisionistas la obligación tributaria nace cuando vendan los referidos bienes.

En los bienes en consignación la obligación tributaria nace cuando el consignatario venda los mencionados bienes.

Rueda o mesa de productos de las bolsas de productos:

La obligación tributaria se origina únicamente en la transacción final en la que se produce la entrega fiscal del bien, entendiéndose por tal a la fecha en que se emite la orden de entrega por la bolsa respectiva.

En el retiro de bienes:

En la fecha del retiro o en la fecha en que se emite el comprobante, lo que ocurra primero, para estos efectos se entiende por fecha de retiro del bien la del documento que acredita la salida o consumo del mismo.

En la prestación de servicios:

En la fecha en que se emita el comprobante de pago o en la fecha en que se percibe la retribución (por el monto que se perciba) lo que ocurra primero.

En el caso de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios telefónicos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

En la utilización de servicios:

En la fecha en la que se anote el comprobante de pago en el registro de compras o en la fecha en la que se pague la retribución (por el monto que se perciba) lo que ocurra primero.

En los contratos de construcción:

En la fecha de emisión del comprobante de pago por el monto consignado en el mismo – o en la fecha de percepción del ingreso sea total o parcial o por valorizaciones periódicas, avance de la obra, lo que ocurra primero.

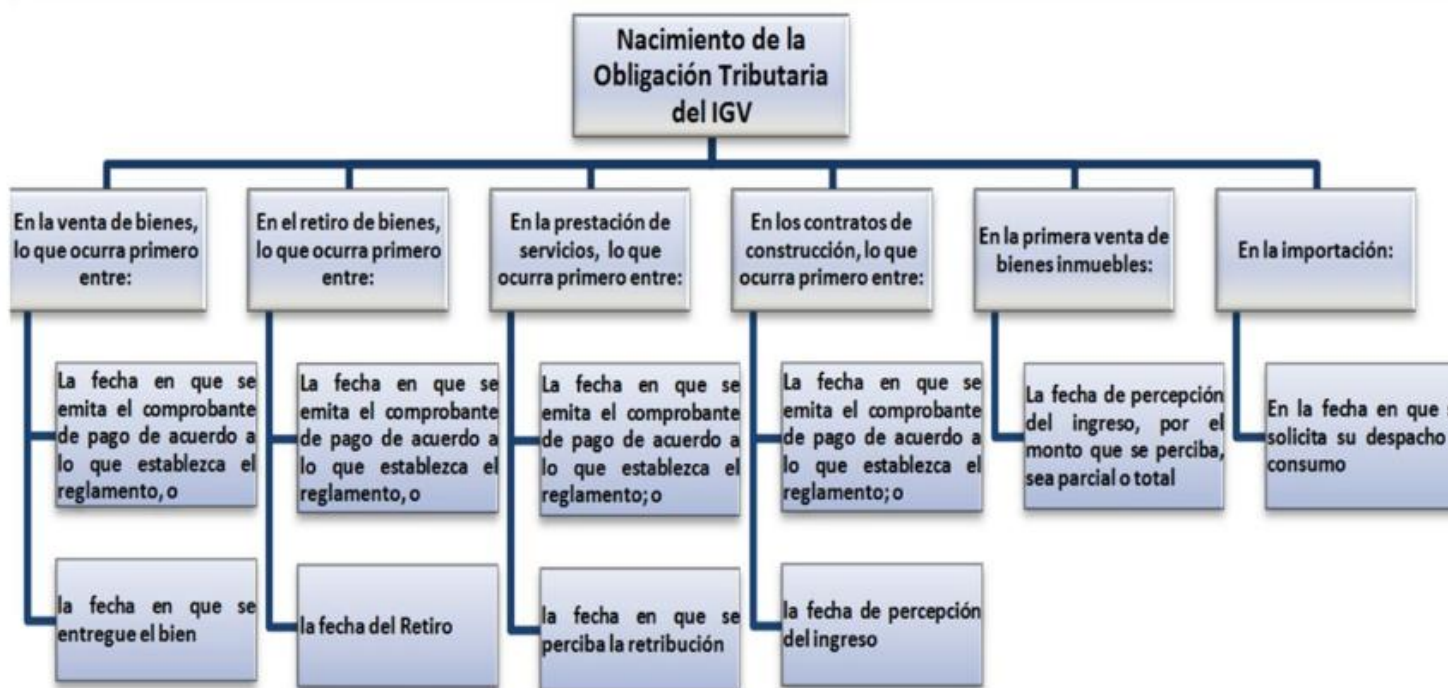
En la primera venta de inmuebles:

En la fecha de percepción del ingreso, por el monto que se perciba sea parcial o total, inclusive cuando se le denomine arras de retracción siempre que estas superen el 15 % del valor total de inmueble.

En la importación de bienes:

En la fecha en la que se solicita su despacho o consumo.

Gráfico 6: NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA DEL IGV



Fuente: (Artículo 4 de la Ley del IGV.)

Elaboración: (Artículo 4 de la Ley del IGV.)

D. SUJETOS DEL IMPUESTO:

Según el Art. 4 de la Ley del IGV, son sujetos del Impuesto en calidad de contribuyentes, las personas naturales, las personas jurídicas, las sociedades conyugales que ejerzan la opción sobre atribución de rentas prevista en las normas que regulan el Impuesto a la Renta, sucesiones indivisas, sociedades irregulares, patrimonios fideicometidos de sociedades tituladoras, los fondos mutuos de inversión en valores y los fondos de inversión que desarrollen actividad empresarial que:

- a) Efectúen ventas en el país de bienes afectos, en cualquiera de las etapas del ciclo de producción y distribución;
- b) Presten en el país servicios afectos;
- c) Utilicen en el país servicios prestados por no domiciliados;
- d) Ejecuten contratos de construcción afectos;
- e) Efectúen ventas afectas de bienes inmuebles;
- f) Importen bienes afectos.

Tratándose de las personas naturales, las personas jurídicas, entidades de derecho público o privado, las sociedades conyugales que ejerzan la opción sobre atribución de rentas prevista en las normas que regulan el Impuesto a la Renta, sucesiones indivisas, que no realicen actividad empresarial, serán consideradas sujetos del impuesto cuando:

- Importen bienes afectos;
- Realicen de manera habitual las demás operaciones comprendidas dentro del ámbito de aplicación del Impuesto.

La habitualidad, según (Decreto supremo N° 55- 1999c) se calificará en base a la naturaleza, características, monto, frecuencia, volumen y/o periodicidad de las operaciones, conforme a lo que establezca el Reglamento. Se considera habitualidad la reventa.

Sin perjuicio de lo antes señalado se considerará habitual la transferencia que efectúe el importador de vehículos usados antes de transcurrido un (01) año de numerada la Declaración Única de Aduanas respectiva o documento que haga sus veces.

También son contribuyentes del Impuesto la comunidad de bienes, los consorcios, joint ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que lleven contabilidad independiente, de acuerdo con las normas que señale el Reglamento.

Responsables solidarios:

Son sujetos del Impuesto en calidad de responsables solidarios, y que comparten las obligaciones, contingencias y riesgos que se tendrían por el incumplimiento total o parcial de las obligaciones del Impuesto General a las Ventas. El artículo 10 consigna (Decreto supremo N° 55- 1999d):

- a) El comprador de los bienes, cuando el vendedor no tenga domicilio en el país.
- b) Los comisionistas, subastadores, martilleros y todos los que vendan o subasten bienes por cuenta de terceros, siempre que estén obligados a llevar contabilidad completa según las normas vigentes.
- c) Las personas naturales, las sociedades u otras personas jurídicas, instituciones y entidades públicas o privadas designadas:

1. Por Ley, Decreto Supremo o por Resolución de Superintendencia como agentes de retención o percepción del Impuesto, de acuerdo a lo establecido en el artículo 10° del Código Tributario.

2. Por Decreto Supremo o por Resolución de Superintendencia como agentes de percepción del Impuesto que causarán los importadores y/o adquirentes de bienes, quienes encarguen la construcción o los usuarios de servicios en las operaciones posteriores.

De acuerdo a lo indicado en los numerales anteriores, los contribuyentes quedan obligados a aceptar las retenciones o percepciones correspondientes.

Las retenciones o percepciones se efectuarán por el monto, en la oportunidad, forma, plazos y condiciones que establezca la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, la cual podrá determinar la obligación de llevar los registros que sean necesarios.

E. DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO:

El Art 11° de la Ley Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (1999e) refiere: El impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del impuesto bruto de cada periodo el crédito fiscal.

En la importación de bienes, el impuesto a pagar es el impuesto bruto. La determinación de la obligación tributaria se inicia:

- a.- Por declaración del deudor tributario.
- b.- Por la Administración tributaria, por propia iniciativa o denuncia de terceros.

Para tal efecto, cualquier persona puede denunciar la realización de un hecho generador de obligaciones tributarias.

La determinación de la obligación tributaria efectuada por el deudor tributario, según el manual Estudio Caballero, está sujeta a fiscalización o verificación por la administración tributaria, la que podrá modificarla cuando constate la omisión o inexactitud en la información proporcionada, emitiendo la resolución de determinación, orden de pago o resolución de multa (2012).

Base imponible:

El artículo 13 de la ley al impuesto general de ventas (Decreto supremo N° 55- 1999f) consigna que la base imponible está constituida por:

- El valor de venta, en la venta de bienes.
- El total de la de la retribución, en la prestación o utilización de servicios.
- El valor de construcción, en los contratos de construcción.
- El ingreso percibido, en la venta de inmuebles, con exclusión del valor del terreno.

- El valor en aduana determinado con arreglo a la legislación pertinente, más los derechos e impuestos que afectan a la importación con excepción del Impuesto General a las Ventas, en las importaciones.

Base Imponible en Retiro de Bienes, Mutuo y Entrega a Título Gratuito, según la ley ya referida:

- Tratándose del retiro de bienes, la base imponible será fijada de acuerdo con las operaciones onerosas efectuadas por el sujeto con terceros, en su defecto se aplicará el valor de mercado.
- En el caso de mutuo de bienes consumibles, la base imponible correspondiente a las ventas que efectúan el mutuante a favor del mutuuario y éste a favor de aquel será fijada de acuerdo con el valor de mercado de tales bienes.
- Tratándose de la entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad de bienes que conforman el activo fijo de una empresa a otra vinculada económicamente, la base imponible será el valor de mercado aplicable al arrendamiento de los citados bienes. Se entenderá por valor de mercado, el establecido en la Ley del Impuesto a la Renta. (Decreto supremo N° 55- 1999g).

F. TASA DEL IMPUESTO:

La tasa del Impuesto General a las Ventas (IGV) es del 16% que se encuentra vigente desde el 01.03.2011, sumada al Impuesto de Promoción Municipal (IPM) 2% corresponde al 18% en virtud de lo dispuesto en la Ley N°29666 “ Ley del Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Publico año 2011”.

G. DECLARACIÓN Y PAGO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

De acuerdo al siguiente decreto (Decreto supremo N° 55- 1999h):

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

dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido.

Determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

Los exportadores estarán obligados a presentar la declaración jurada, en la que consignarán los montos que consten en los comprobantes de pago por exportaciones, aun cuando no se hayan realizado los embarques respectivos.

La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime conveniente, a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del Impuesto.

La declaración y el pago del Impuesto deberán efectuarse conjuntamente en la forma y condiciones que establezca la SUNAT, dentro del mes calendario siguiente al período tributario a que corresponde la declaración y pago.

Si no se efectuaren conjuntamente la declaración y el pago, la declaración o el pago serán recibidos, pero la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT aplicará los intereses y/o en su caso la sanción, por la omisión y además procederá, si hubiere lugar, a la cobranza coactiva del Impuesto omitido de acuerdo con el procedimiento establecido en el Código Tributario.

La declaración y pago del Impuesto se efectuará en el plazo previsto en las normas del Código Tributario. El sujeto del Impuesto que por cualquier causa no resultare obligado al pago del Impuesto en un mes determinado, deberá comunicarlo a la SUNAT, en los plazos, forma y condiciones que señale el Reglamento. La SUNAT establecerá los lugares, condiciones, requisitos, información y formalidades concernientes a la declaración y pago.

El impuesto general a las ventas (igv) puede tomar las siguientes condiciones de captación:

- Impuesto general a las Ventas Ordinarias
- Impuesto general a las Ventas vía Retenciones
- Impuesto general a las Ventas vía Percepciones

- Impuesto general a las Ventas vía Deduciones
- Impuesto general a las ventas vía Saldo a Favor del Exportador

H. SISTEMAS DE PAGO ADELANTADO DEL IGV:

RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

De acuerdo con el artículo 29 y 30 del decreto N° 821 (1999).

Es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como Agentes de Retención deberán retener parte del Impuesto General a las Ventas (IGV) que les corresponde pagar a sus proveedores, para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias.

Los proveedores (vendedores, prestadores de servicios o constructores) se encuentran obligados a soportar la retención, pudiendo deducir los montos que se les hubieran retenido contra el IGV que les corresponda pagar, o en su caso, solicitar su devolución.

Este régimen se aplica respecto de las operaciones gravadas con el IGV, cuya obligación nazca a partir del 01 de junio del 2002.

Responsabilidad del agente de retención:

El agente de retención es el único responsable frente a la administración tributaria cuando se realizó la retención y es solidario cuando no cumplió con la retención correspondiente, de conformidad a lo señalado en el artículo 18° del TUO del Código Tributario (SUNAT 2018).

Mediante Resolución de Superintendencia N° 033-2014/SUNAT, publicada el 01 de febrero del 2014, la tasa de retención asciende al tres por ciento (3%) del importe de la operación, la misma que entró en vigencia el 01 de marzo del 2014 y es aplicable a aquellas operaciones cuyo nacimiento de la obligación tributaria del IGV se genere a partir de dicha fecha. Se exceptúa de la obligación de retener cuando el pago efectuado

es igual o menor a S/700.00 y el monto de los comprobantes involucrados en la operación no supera dicho monto (SUNAT 2018).

I. PERCEPCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

Según la SUNAT, el Régimen de Percepciones constituye un sistema de pago adelantado del Impuesto General a las Ventas, mediante el cual el agente de percepción (vendedor o Administración Tributaria) percibe del importe de una venta o importación, un porcentaje adicional que tendrá que ser cancelado por el cliente o importador quien no podrá oponerse a dicho cobro.

El cliente o importador a quien se le efectúa la percepción, podrá deducir del IGV que mensualmente determine, las percepciones que le hubieran efectuado hasta el último día del período al que corresponda la declaración, asimismo de contar con saldo a favor podrá arrastrarlos a períodos siguientes, pudiendo compensarlos con otra deuda tributaria, o solicitar su devolución si hubiera mantenido un monto no aplicado por un plazo no menor de tres (3) períodos consecutivos.

La tasa Aplicable a la percepción es:

Tabla 6: RÉGIMEN DE PERCEPCIONES

NRO	CONCEPTO	% APLICABLE
1	Combustibles líquidos derivados del petróleo.	1%
2	Bienes Importados de manera definitiva	10% (1 ERA IMPORTACION)
		5% (BIENES USADOS)
		3.5% (A PARTIR DE LA 2DA IMPORTACION)
3	Bienes incluidos en el Apéndice 1 de la Ley N° 29173 y Decreto Supremo N° 091-2013-EF	2%
4	Operación por la que se emita comprobante de pago que permita ejercer el derecho al crédito fiscal y el cliente (adquirente) sea designado Agente de Percepción.	0.5%

J. DETRACCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central-SPOT (Sistema de Detracciones), ha venido aplicándose paulatinamente desde el año 2002 y es un mecanismo que tiene el Estado para garantizar el pago de los impuestos y obligaciones tributarias en sectores con alto grado de informalidad.

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

Los montos depositados en las cuentas que no se agoten cumplido el plazo señalado por la norma luego que hubieran sido destinados al pago de tributos, serán considerados de libre disponibilidad para el titular. (Resolución SUNAT n° 183-2004).

Débito y crédito fiscal:

Uno de los elementos importantes que debe verificarse en la aplicación de la técnica del valor agregado es precisamente la posibilidad de solo gravar el valor que se añade en cada una de las etapas del ciclo de producción y/o comercialización, por lo cual resulta indispensable conocer cuál es dicho valor para así descontarlo, ello es lo que se logra con las figuras del crédito fiscal y del débito fiscal (Mateucci 2011, p.177)

Las disposiciones legales sobre crédito fiscal y el mecanismo mediante el cual es restado del débito fiscal, como señala Héctor Villegas, son las partes esenciales del tributo en cuanto a su carácter de impuesto de etapas múltiples no acumulativo. Ello es así porque si el impuesto estuviera constituido únicamente por el débito fiscal (sin la deducción del crédito fiscal), dicho impuesto sería acumulativo, en cascada o piramidal. Es justamente la resta del crédito fiscal lo que hace que en definitiva cada etapa pague en relación al valor agregado al bien, siendo esta circunstancia la que da nombre al impuesto y lo transforma en no acumulativo (1999, p.689)

Debito fiscal:

Es el Impuesto General a las Ventas (18%) recargado en las ventas, servicios, notas de débito y/o notas de crédito efectuadas en el periodo, el débito fiscal no representa necesariamente el impuesto a pagar, porque de él se debe rebajar el crédito correspondiente a las compras (Rincón tributario 2009).

Crédito fiscal:

El crédito fiscal, como señala el manual Caballero Bustamante, se encuentra constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el

comprobante de pago , que respalde la adquisición de bienes , servicios y contratos de construcción o el pago en la importación , solo tienen derecho al crédito fiscal las adquisiciones de bienes, prestación o utilización de servicios ,contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos sustanciales y formales y el uso de la bancarización en las operaciones que superen en monto S/. 35000 o \$ 1000 (2012, p.246).

El Crédito Fiscal puede ser definido, según el Dr. Alex Córdova, como un derecho del contribuyente para deducir del impuesto que le tocaría pagar por sus ventas de un determinado periodo, el impuesto pagado por sus adquisiciones en el mismo lapso y a la vez , puede ser considerado como un mecanismo utilizado por el fisco para poder aplicarla técnica al valor agregado (2003, p.241).

Requisitos sustanciales o constitutivos:

Los presuntos de naturaleza sustancial que determinan que el agente económico, producto de sus adquisiciones, adquiera el derecho al crédito fiscal son:

- Según el (decreto supremo N°179-2004) sean permitidos como costo o gasto en el Impuesto a la Renta de la empresa, de acuerdo con la legislación del impuesto a la renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Sobre el particular, cabe señalar que conforme con lo previsto en el artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta, a fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por la ley.
- El citado artículo, recoge lo que doctrinalmente se reconoce como “Principio de Causalidad” entendiéndose a este como aquella relación causal entre el egreso (causa) y la consecuente generación de la renta (efecto).

- Los gastos deberán ser normales para la actividad que genera la renta gravada, así como cumplir con criterios tales como razonabilidad en relación con los ingresos del contribuyente y generalidad.
- Se puede realizar un análisis en cuanto a la limitación del crédito fiscal en límites cuantitativos y cualitativos de ciertos gastos para efectos del impuesto a la renta y en consecuencia para el impuesto General a las ventas (IGV).

Límites cuantitativos:

La Ley del Impuesto a la Renta recoge en su Artículo 37° El Principio de Causalidad a efectos de determinar la deducibilidad de los gastos, el referido artículo contempla de manera enunciativa algunos gastos considerados deducibles, así como ciertas limitaciones a determinados tipos de gastos para efectos de su deducción (gastos sujetos a un límite o a doble límite)

Es de mencionar que solo se podrá utilizar el crédito fiscal de dichos gastos solo hasta la parte que no exceda al límite.

El principal inconveniente que se presenta en este tipo de situación es que considerando que el impuesto a la renta es un tributo de periodicidad anual, los límites están fijados en función a parámetros anuales, lo cual podría generar distorsiones para efectos del impuesto general a las ventas (IGV) y en esa medida se requiere que el contribuyente mensualice los límites a fin de no aplicar un crédito Fiscal indebido, pues en caso contrario podría originar que el IGV que se utiliza como crédito fiscal no corresponda al total del gasto aceptado en el ejercicio para el impuesto a la renta y en esa hipótesis dicho exceso podría ser reparado por la autoridad fiscal, debido a que no cumple con los requisitos sustanciales.

Límites cualitativos:

Según el artículo de Alvarado Goicochea al hacer referencia a límites cualitativos se hace referencia la calidad que toman los gastos como necesarios para la generación de la renta y que el cumplimiento de este supuesto es necesario para la utilización del crédito fiscal.

Se destinen a operaciones por las que se deba pagar el impuesto o que se destinen a servicios prestados en el exterior no gravadas con el impuesto.

Esto responde a la técnica del valor agregado en la que se sustenta el Impuesto General a las Ventas, esto quiere decir que en el supuesto exista una operación o adquisición gravada con el IGV y esta paralelamente no se encuentra destinada a la realización de operaciones por las que se deba pagar el referido tributo, el impuesto abonado no otorgara derecho al crédito fiscal. En el caso que ocurra esto es decir que las compras se destinen a operaciones no gravadas con el impuesto en el caso de la exportación es de mencionar que no es necesario el cumplimiento del segundo requisito sustancial para la utilización del crédito fiscal.

Las empresas que realizan conjuntamente operaciones gravadas y no gravadas con el IGV deben aplicar el procedimiento de la prorrata en los casos que no se puedan determinar con exactitud el destino de las adquisiciones (2006).

Requisitos formales o de ejercicio:

Impuesto discriminado: Que el impuesto este consignado por separado en el comprobante de compra del bien, del servicio afecto, del contrato de construcción o de ser el caso, en la nota de débito o en la copia autenticada por el agente de adunas o fedatario de aduana de los documentos emitidos por SUNAT que acrediten el pago del impuesto en la importación de bienes.

En principio cabe señalar que conforme con lo dispuesto en el artículo 1° de la resolución de superintendencia N°007-99/SUNAT y normas modificatorias, el comprobante de pago constituye un documento que se encuentra destinado a acreditar la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de los servicios.

La función de los referidos documentos no se circunscribe únicamente a “sustentar” documentalmente operaciones, sino que su empleo va a permitir a los contribuyentes,

gozar de derechos como el sustento de gasto o costo para el impuesto a la Renta y el crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas.

Es de mencionar que sin la existencia de documento sustentatorio autorizado se pierde los derechos de sustento de gasto o costo, así como el crédito fiscal del IGV sin lugar a reclamación alguna.

Cuando en el comprobante de pago se hubiere omitido consignar separadamente el monto del impuesto, estando obligado a ello o, en su caso, se hubiere consignado por un monto equivocado, procederá la subsanación conforme a lo dispuesto por el Reglamento. El crédito fiscal sólo podrá aplicarse a partir del mes en que se efectúe tal subsanación. Tratándose de comprobantes de pago, notas de débito o documentos que incumplan con los requisitos legales y reglamentarios no se perderá el derecho al crédito fiscal en la adquisición de bienes, prestación o utilización de servicios, contratos de construcción e importación, cuando el pago del total de la operación, incluyendo el pago del impuesto y de la percepción, de ser el caso, se hubiera efectuado, Con los medios de pago que señale el Reglamento; y siempre que se cumpla con los requisitos sustanciales .

Comprobante de pago: Que los comprobantes o documentos consigne el nombre y número de RUC del emisor de forma que no permitan confusión al contrastarlos con la información obtenida a través de los portales web de SUNAT y que el emisor del comprobante de pago o documentos haya estado en condición de habido en la fecha de su emisión.

Actualmente los comprobantes de pago han adquirido una gran importancia en cuanto al ejercicio del crédito fiscal es así que se advierte la existencia de:

- Comprobantes de pago Falsos.
- Comprobantes de pago no fidedignos.
- Comprobantes de pago que no reúnan los requisitos legales o reglamentarios.

- Comprobantes de pago otorgados por contribuyentes cuya inclusión en algún régimen que no lo habilite para ello o que en la fecha de la emisión del comprobante se encuentren como no habidos (Goicochea 2006, pp.142-143).

Anotación en el registro de compras: Los comprobantes de pago, notas débito, los documentos emitidos por SUNAT o el formulario donde conste el pago del impuesto en la utilización de servicios prestados por no domiciliados, hayan sido anotados en cualquier momento por el sujeto del impuesto en su registro de compras. Este registro debe estar legalizado antes de su uso y reunir los requisitos previstos en el reglamento. El incumplimiento o cumplimiento parcial tardío o defectuoso de los deberes formales relacionados con el registro de compras, no implicara la pérdida del derecho al crédito fiscal (Caballero 2012, p.246).

La bancarización y su incidencia con crédito fiscal:

Según Goicochea conceptualmente la bancarización se encuentra asociada al mayor empleo de medios de pago a través del sistema financiero para realizar operaciones en este sentido atendiendo a su naturaleza, la bancarización busca transformar los hábitos de pago y la operatividad comercial y financiera de los agentes económicos (2006, p.325).

“Bancarizar” quiere decir, según la ley para la formalización de la economía, utilizar determinados medios o mecanismos de pago regulados por las empresas del sistema financiero, para efectuar el pago de obligaciones contraídas con terceros. La regulación de dichos medios únicamente opera para efectos tributarios y se encuentra regulada en la ley N°28194 (Decreto supremo N°150-2007a)

El uso de los medios de pago resulta obligatorio para el pago de las obligaciones cuyo importe sea igual o superior a tres mil quinientos nuevos soles (S. / 3500) o mil dólares americanos (US\$ 1000), según la moneda en la cual se haya pactado la obligación. El

uso de los citados medios de pago deberá efectuarse, aun cuando se cancelen mediante pagos parciales menores a dichos montos.

Para efectos de convalidar el crédito fiscal han de emplearse determinados medios de pago señalados expresamente en el Reglamento de la Ley del IGV y además ceñirse al cumplimiento de los requisitos en el empleo de estos (Medios de pago).

El uso de los citados medios de pago deberá efectuarse, aun cuando se cancelan mediante pagos parciales menores a dichos montos los medios de pago contemplados por la ley son los siguientes:

- Depósitos en cuenta.
- Giros.
- Transferencia de fondos.
- Órdenes de pago.
- Tarjetas de débito expedidas en el país.
- Tarjetas de crédito expedidas en el país.

La consecuencia tributaria con referencia al IGV más relevante de incumplir con el uso de medios de pago consiste en que los pagos en cuestión no otorgaran derecho al crédito fiscal, efectuar compensaciones ni a solicitar devoluciones de tributos, saldos a favor, reintegros tributarios, recuperación anticipada, ello aun cuando el pagador acredite o verifique la veracidad de las operaciones o quien las reciba cumpla con sus obligaciones tributarias.

En caso se haya utilizado indebidamente el crédito, el deudor tributario deberá rectificar la declaración y realizar el pago del impuesto. De no cumplirse con ello, la SUNAT procederá a emitir y notificar la respectiva resolución de determinación (Decreto supremo N°150-2007b)

Reintegro del crédito fiscal:

Según el ya visto (Decreto supremo N°055-1999i) en la venta de bienes depreciables destinados a formar parte del activo fijo, antes de transcurrido el plazo de dos (2) años de haber sido puestos en funcionamiento y en un precio menor al de su adquisición, el crédito fiscal aplicado en la adquisición de dichos bienes deberá reintegrarse en el mes de la venta, en la proporción que corresponda a la diferencia de precio.

Los bienes que por su naturaleza tecnológica requieran de reposición en un plazo menor, no se efectuará el reintegro del crédito fiscal, siempre que dicha situación se encuentre debidamente acreditada con informe técnico del Ministerio del Sector correspondiente. En estos casos, se encontrarán obligados a reintegrar el crédito fiscal en forma proporcional, si la venta se produce antes de transcurrido un (1) año desde que dichos bienes fueron puestos en funcionamiento.

La desaparición, destrucción o pérdida de bienes cuya adquisición generó un crédito fiscal, así como la de bienes terminados en cuya elaboración se hayan utilizado bienes e insumos cuya adquisición también generó crédito fiscal, determina la pérdida del mismo.

En todos los casos, el reintegro del crédito fiscal deberá efectuarse en la fecha en que corresponda declarar las operaciones que se realicen en el período tributario en que se produzcan los hechos que originan el mismo.

Se excluyen de la obligación del reintegro:

- a) La desaparición, destrucción o pérdida de bienes que se produzcan por caso fortuito o fuerza mayor.
- b) La desaparición, destrucción o pérdida de bienes por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros.
- c) La venta de los bienes del activo fijo que se encuentren totalmente depreciados.
- d) Las mermas y desmedros debidamente acreditados.



CAPITULO III

3. LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE CUSCO:

3.1. EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE CUSCO:

Definición de empresa:

De acuerdo con la Real Academia de la Lengua Española a la empresa se le define como la entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de producción y dedicada a actividades industriales y mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital) (Definición 2018)

La empresa es un ente social (cuerpo social con personería jurídica) establecida para producir bienes o servicios a cambio de alguna utilidad (generalmente lucro), cuya eficiencia y contribución al bienestar general son exigibles. Para tal efecto se ubica en un ámbito determinado, se implementa con los recursos necesarios y se formaliza de acuerdo con las disposiciones y mecanismos legales pertinentes; se concibe a la empresa como una organización social o ente capaz de lograr determinados objetivos, cumplir determinadas funciones para manejar sus recursos, que tiene una determinada estructura y que es influenciada por el entorno (Alvarado 2000, p.59).

María Ramos (2012) identifica los siguientes caracteres y clasificaciones:

A. CARÁCTER ECONÓMICO DE LA EMPRESA:

En sentido económico, la empresa es un conjunto de medios humanos y materiales que, a través de la producción y de la presentación de servicios busca la obtención de beneficios. En un sentido económico específico, la empresa se define como la unidad de producción o cambio basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios, mediante la explotación de riquezas.

B. CARÁCTER JURÍDICO DE LA EMPRESA:

De acuerdo con el artículo N° 25 del Código de Comercio, “Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la presentación de servicios”.

C. CARÁCTER SOCIAL DE LA EMPRESA:

Desde el punto de vista social, la empresa es una asociación de personas que, poniendo en actividad los elementos que dispone, procura a sus miembros y a sus familias el miembro de vida material y moral que les corresponde por su condición de seres humanos.

3.1.1. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

Por su actividad o giro del negocio las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollan en:

1. **Industriales:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Estas a su vez se clasifican en:
 2. **Extractivas:** Son las que se dedican a la extracción de recursos naturales, ya sea renovables o no renovable.
 3. **Manufactureras:** Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:
 - Empresas que producen bienes de consumo final
 - Empresas que producen bienes de producción.
4. **Agropecuarias:** Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

5. Comerciales: Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados. Se pueden clasificar en:

- Mayoristas: Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle.
- Menudeo: Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final.
- Minoristas o Detallistas: Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
- Comisionistas: Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

6. Servicios: Como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

Según la magnitud de la empresa:

1. Financiero: El tamaño se determina por el monto de su capital.
2. Personal Empleado: Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana aquella que tiene entre 250 y 1000, y una grande aquella que tiene más de 1000 empleados.
3. Ventas: Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando son nacionales y grande cuando son internacionales.
4. Tecnología: Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así que una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada. Una empresa mediana puede estar mecanizada con más maquinaria y menos mano de obra.

3.1.2. ACTIVIDAD COMERCIAL:

La actividad comercial en los términos expresados por la ley, se corresponde con la comercialización, entendida ésta como el proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. La comercialización involucra actividades como compra-venta al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento, entre otras.

Actividad comercial la destinada al expendio, compraventa o distribución de bienes o mercancías, tanto al por mayor como al por menor, y las demás definidas como tales en el código de comercio, siempre y cuando no estén consideradas por el mismo código.

"La organización mundial del comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos" Organización Mundial del Comercio (OMC 2017).

La actividad comercial es una de las más importantes en el país, que se demuestra por la gran cantidad de empresas que desarrollan esta actividad, esta afirmación la podemos corroborar con la clasificación que realiza SUNAT por sectores económicos según el aporte que hacen al estado a través del cuadro de ingresos recaudado por sectores del año 2005 al 2017 donde podemos ver la importancia que tiene como actividad económica en nuestro país el sector comercio y su crecimiento año a año.

Tabla 7: INGRESOS TRIBUTARIOS RECAUDADOS POR SUNAT-TRIBUTOS INTERNOS SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 2005-2017 (millones de nuevos soles)

ACTIVIDAD ECONOMICA	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2017
Agropecuario	304.60	348.10	390.10	394.20	421.30	490.60	568.90	665.90	760.40	792.70	888.50	990.00	1,041.30
Pesca	249.60	243.20	348.60	208.30	247.00	396.80	399.80	363.90	331.50	359.80	307.90	295.80	365.10
Minería ^e Hidrocarburos	4,503.70	9,590.30	12,756.40	11,289.20	6,790.50	10,797.80	15,152.60	15,077.90	11,549.90	11,824.20	6,865.70	6,012.00	9,138.10
Manufactura	7,673.20	8,397.10	8,898.00	9,166.20	9,739.90	10,352.10	11,592.80	12,923.20	13,527.00	12,936.00	13,311.80	13,943.60	14,302.00
Comercio	3,619.20	4,345.30	5,354.20	6,683.70	7,052.70	7,731.10	9,222.80	10,643.10	12,082.30	12,345.00	12,326.60	13,196.00	13,005.90
Construcción	839.70	1,141.90	1,491.30	1,820.30	2,316.00	2,904.30	3,561.20	4,676.90	5,604.10	6,256.10	6,495.60	6,546.70	5,732.20
Otros Servicios	10,800.70	12,858.80	14,358.90	17,369.90	18,815.60	20,805.30	23,657.10	28,112.20	32,827.80	36,589.00	37,074.40	39,363.10	37,639.50
INGRESOS RECAUDADOS	27,990.70	36,924.67	43,597.54	46,931.86	45,382.95	53,477.97	64,155.12	72,463.20	76,683.00	81,102.80	77,270.50	80,347.20	81,224.10

Fuente: sunat

Elaboración: Propia

Gráfico 7: EVOLUCIÓN INGRESOS RECARGADOS SECTOR COMERCIO 2005-2017

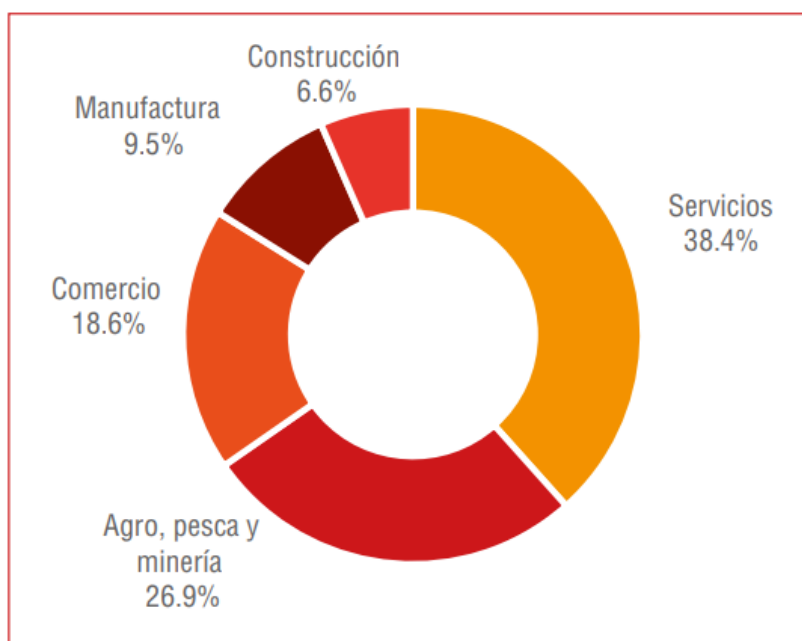


Fuente: sunat

Elaboración: Propia

El ministerio de la producción en su anuario estadístico 2015 nos muestra la PEA (Población Económicamente Activa) ocupada por sector económico al año 2015 , como se muestra en el grafico N° 8 donde resalta el Sector Servicio con el 38.4%, le sigue el sector Agro, pesca y Minería con el 26.9% y un tercer lugar para el sector comercio con el 18.6% de la PEA., con estos datos podemos una vez más la importancia del sector comercio para nuestra economía y la razón de la elección de esta actividad económica en el presente trabajo de investigación.

Gráfico 8: PEA OCUPADA POR SECTOR ECONÓMICO



Fuente: anuario estadístico 2015, Ministerio de la Producción

A. EMPRESA COMERCIAL EN LA CIUDAD DE CUSCO:

Dentro de la clasificación de Empresa según las actividades que realiza esta se define a la empresa comercial como:

Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

- Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.
- Minoristas (detallistas): Venden al por menor.
- Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

En el 2015, según información del INEI, Cusco aportó el 4,8 por ciento al Valor Agregado Bruto (VAB) nacional, ocupando el tercer lugar a nivel departamental. Asimismo, Cusco registró un crecimiento promedio anual de 8,5 por ciento durante el periodo 2008-2015 (BCRP 2015).

En el departamento de cusco las empresas comerciales son un sector importante en la economía regional y así se demuestra en el grafico N 9° donde se muestra el valor agregado bruto por sectores económicos en la ciudad de cusco, donde el sector comercio representa el 7.4% del Total siendo la cuarta actividad económica más importante en la ciudad del cusco.

**Gráfico 9: CUSCO VALOR AGREGADO BRUTO 2015, VALORES A
PRECIOS CONSTANTES 2007 (Miles de soles)**

Actividades	VAB	Estructura %	Crecimiento promedio anual 2008-2015
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	984 116	4,7	1,0
Pesca y Acuicultura	1 319	1/	7,0
Extracción de Petróleo, Gas y Minerales	10 141 320	48,4	13,6
Manufactura	1 032 231	4,9	-2,7
Electricidad, Gas y Agua	182 648	0,9	6,9
Construcción	1 613 463	7,7	11,7
Comercio	1 560 069	7,4	6,8
Transporte, Almacen., Correo y Mensajería	839 158	4,0	7,7
Alojamiento y Restaurantes	830 299	4,0	6,6
Telecom. y otros Serv. de Información	450 510	2,1	13,5
Administración Pública y Defensa	774 946	3,7	5,6
Otros servicios	2 556 199	12,2	5,0
Valor Agregado Bruto	20 966 278	100,0	8,5

1/ Menos de 0,1 por ciento.

Fuente: INEI

Elaboración: BCRP, Sucursal Cusco, Dpto. Estudios Económicos.

Fuente: INEI

Elaboración: BCRP

Las empresas comerciales de la ciudad del cusco además de aportar al crecimiento de la economía regional, buscan su constante crecimiento a través del conocimiento y la tecnología el presente trabajo de investigación tiene el fin de ayudar a este importante sector económico en la región del cusco a su crecimiento con planificación.

3.1.3. MEDIDAS DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

Definición de rentabilidad:

"La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros para obtener beneficios. Estos recursos son, por un lado, el capital que es aportado por los accionistas y, por otro, la deuda que aportan los acreedores" (autor desconocido s.f.). A esto hay que añadir las reservas, beneficios que ha retenido la

empresa en ejercicios anteriores con el fin de autofinanciarse. Así se constituyen los fondos propios.

La rentabilidad, es la finalidad última de una empresa y de sus accionistas, sin rentabilidad no hay empresa sostenible, y es ésta la que define el estado de salud del resto de indicadores clave: liquidez, endeudamiento y solvencia, sin rentabilidad no hay liquidez, el endeudamiento se dispara y la solvencia se hunde (Finanlick 2017).

Las dos medidas de rentabilidad más utilizadas son la rentabilidad económica o ROA (Return on Assets) y la rentabilidad financiera o ROE (Return on Equity). Estas son las herramientas más importantes para la evaluación financiera empresarial y que vamos a utilizar en este estudio:

3.1.4. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Se denomina análisis de estados financieros al tratamiento de la información que esta suministra con objeto de permitir la toma de decisiones con su uso. Esta labor irá enfocada al objetivo que se persiga y al usuario que haga uso de ella por lo que no existe un único tipo de análisis. Este consistirá en, con la información disponible, calcular aquellos datos que nos permitirán tomar este tipo de decisiones como pueden ser su rentabilidad financiera, análisis de ratios financieros, nivel de apalancamiento operativo o apalancamiento financiero, fondo de maniobra, solvencia financiera, punto muerto, etc.

Es el elemento principal de todo el conjunto de decisión que interesa al responsable de préstamo o el inversor en bonos. Su importancia relativa en el conjunto de decisiones sobre inversión depende de las circunstancias y del momento del mercado. Los estados financieros deben reflejar una información financiera que ayude al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.

Los tipos de análisis financiero son el interno y externo, y los tipos de comparaciones son el análisis de corte transversal y el análisis de serie de tiempo.

Los principales entornos en cuanto a la evaluación financiera de la empresa, según la página web Gerencie (2018) son:

- La rentabilidad
- El endeudamiento
- La solvencia
- La rotación
- La liquidez inmediata

En función del usuario el tipo de análisis será:

- En el caso de valoración de inversiones, el análisis de los estados financieros irá enfocado a calcular el valor de la empresa mediante la proyección de sus estados financieros futuros y los flujos de efectivo.
- Si una entidad financiera realiza un análisis de la empresa su objetivo será calcular su capacidad de devolución de deudas.
- Por último, si quien realiza el análisis es la dirección de la empresa focalizará sus esfuerzos en obtener conclusiones sobre si la dirección que está siguiendo es la correcta para alcanzar los objetivos del plan de negocio (Enciclopedia financiera s.f.).

Los estados financieros pueden ser analizados mediante el Análisis vertical y el análisis horizontal.

Análisis horizontal:

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. También, determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo (Gerencie 2018b)

Por ejemplo:

Tabla 8: EJEMPLO ANÁLISIS HORIZONTAL

Análisis horizontal			Variación	
Cuenta/Año	2015	2016	Absoluta	Relativa
Activos	100.000,00	122.000,00	22.000	22%
Pasivos	85.000,00	76.000,00	- 9.000	-11%
Ingresos	187.000,00	206.000,00	19.000	10%

Fuente: Gerencie.com

Elaboración: Gerencie.com

Análisis vertical:

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

Por ejemplo:

Tabla 9: EJEMPLO ANÁLISIS VERTICAL

Cuenta	Valor	Análisis vertical
Caja	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
Bancos	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inversiones	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Clientes	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inventarios	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Activos fijos	60.000	$(60.000/200.000)*100 = 30\%$
Diferidos	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
Total activo	200.000	100%
Obligaciones financieras	18.000	$(18.000/60.000)*100 = 30\%$
Proveedores	30.000	$(30.000/60.000)*100 = 50\%$
Cuentas por pagar	12.000	$(12.000/60.000)*100 = 20\%$
Total pasivo	60.000	100%
Aportes sociales	100.000	$(100.000/140.000)*100 = 71,42\%$
Utilidad del ejercicio	40.000	$(40.000/140.000)*100 = 28,58\%$
Total patrimonio	140.000	100%

Fuente: Gerencie.com

Elaboración: Gerencie.com

3.1.5. RAZONES FINANCIERAS:

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social. La información que genera la contabilidad y que se resume en los estados financieros, debe ser interpretada y analizada para poder comprender el estado de la empresa al momento de generar dicha información, y una forma de hacerlo es mediante una serie de indicadores que permiten analizar las partes que componen la estructura financiera de la empresa.

Las razones financieras permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos de la empresa para conocer cuál ha sido el

comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si a ello hubiere lugar (Gerencie 2018c).

Las razones financieras se pueden clasificar en los siguientes grupos y cada grupo pretende evaluar en elemento de la estructura financiera de la empresa:

A. RAZONES DE LIQUIDEZ:

Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

Capital neto de trabajo: Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo es mayor. Si fuera necesario cubrir pasivos a corto plazo, la empresa debería tener los activos corrientes necesarios para hacerlo.

Índice de solvencia: Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa, tiene mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones o mejorar su capacidad operativa si fuere necesario.

Prueba ácida: Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente.

$(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{pasivo corriente}$.

Rotación de inventarios: Indicador que mide cuánto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Recordemos que los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad.

Rotación de cartera: Es el mismo indicador conocido como rotación de cuentas por cobrar que busca identificar el tiempo que le toma a la empresa convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente.

Rotación de cuentas por pagar: Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos.

(Compras anuales a crédito/Promedio de cuentas por pagar)

B. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:

Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

Razón de endeudamiento: Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores). Se determina dividiendo el pasivo total entre el activo total.

Razón pasivo capital: Mide la relación o proporción que hay entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros y se determina dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable.

C. RAZONES DE RENTABILIDAD:

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios. Los indicadores más comunes son los siguientes:

Margen bruto de utilidad: Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias:

$$(Ventas - \text{Costo de ventas}) / Ventas.$$

Margen de utilidades operacionales: Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos.

Margen neto de utilidades: Al valor de las ventas se restan todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que haya lugar.

Rotación de activos: Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activos se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos. Este indicador se determina dividiendo las ventas totales entre activos totales.

Rendimiento de inversión: Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales, se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos.

$$(\text{Utilidad neta después de impuestos} / \text{activos totales}).$$

Rendimiento de capital común: Mide la rentabilidad obtenida por el capital contable y se toma como referencia las utilidades después de impuestos restando los dividendos preferentes.

(Utilidades netas después de impuestos - Dividendos preferentes/
Capital contable - Capital preferente).

Utilidad por acción: Indica la rentabilidad que genera cada acción o cuota parte de la empresa.

(Utilidad para acciones ordinarias/número de acciones ordinarias).

D. RAZONES DE COBERTURA:

Las razones de cobertura miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones o determinados cargos que pueden comprometer la salud financiera de la empresa. Entre los indicadores a utilizar tenemos:

Cobertura total del pasivo: Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir el costo financiero de sus pasivos (intereses) y el abono del capital de sus deudas y se determina dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses entre los intereses y abonos a capital del pasivo.

Razón de cobertura total: Este indicador busca determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir con las utilidades los costos totales de sus pasivos y otros gastos como arrendamientos. Para ello se divide la utilidad antes de intereses impuestos y otra erogación importante que se quiera incluir entre los intereses, abonos a capital y el monto de la erogación sustraída del dividendo, como por ejemplo el arrendamiento.

3.2. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y EL SISTEMA DUPONT:

3.2.1. BENEFICIO SOBRE RECURSOS PROPIOS (ROE) O RENTABILIDAD FINANCIERA:

Se obtiene de dividir el Beneficio, antes o después de impuestos, sobre el patrimonio neto de la compañía, y nos permite conocer qué rentabilidad se está obteniendo de los recursos propios, también se conoce como ROE (Return on Equity). Los recursos propios se componen, fundamentalmente, de las aportaciones de capital hechas por los socios, y la acumulación de beneficios por la vía de las reservas, entonces, cuanto mayores sean éstos menor será este indicador, lo que invita a la empresa a reinvertir los beneficios en activos rentables para evitar los recursos ociosos. Otra medida bastante extendida resulta de dividir el beneficio antes o después de impuestos sobre el capital, no sobre todo el patrimonio neto sino únicamente teniendo en cuenta las aportaciones de socios, lo que permite ver, de forma clara, la rentabilidad obtenida por los accionistas. (Financlik)

$$\text{ROE} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{PATRIMONIO TOTAL}$$

3.2.2. BENEFICIO SOBRE ACTIVOS (ROA) O RENTABILIDAD ECONÓMICA:

Se obtiene dividiendo el beneficio antes o después de impuestos entre el total activo, y permite conocer en que medida se están rentabilizando las inversiones realizadas por la empresa. Es también conocida como ROA (Return on Assets), y lo habitual es que, en el momento de hacer una inversión este indicador caiga, por el crecimiento de los activos, y que, en la medida que éstos se van amortizando, suba gradualmente. (Financlik)

$$\text{ROA} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

Dentro del sin número de indicadores y métricas disponibles para la gerencia a través del análisis contable y financiero, una de las razones más efectivas es el ROE y ROA, fruto de la llamada “Fórmula de Dupont”.

3.2.3. ANÁLISIS DUPONT:

El sistema DUPONT es una razón financiera que integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero que pueden ser créditos o préstamos).

En principio, este reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que el efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles (Formación gerencial 2018).

Las variables utilizadas son:

Margen de utilidad en ventas: Hay productos que no tienen gran rotación, es decir, que se venden en lapsos muy amplios de tiempo. Las compañías que solo venden estos productos dependen en gran parte del margen de utilidad por cada una de sus ventas. Si se maneja un buen margen se permite una rentabilidad alta sin vender un alto volumen de productos. Hay que tener en cuenta que dichas empresas no usan de manera eficiente sus activos y trabajadores por el capital inmovilizado.

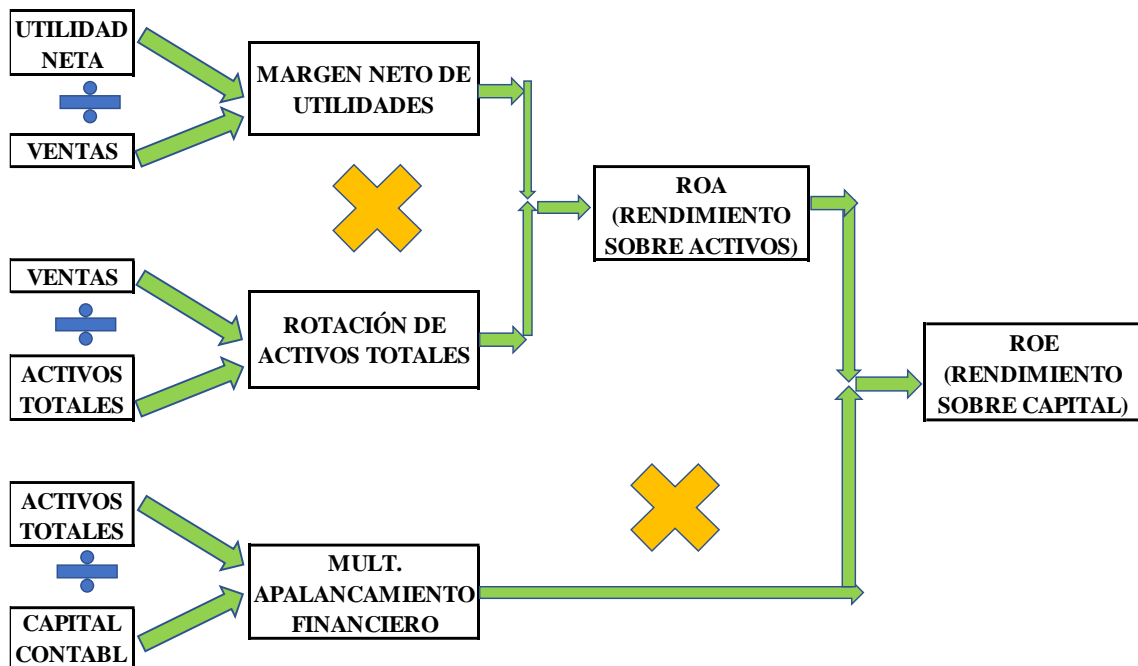
Uso eficiente de los activos: Esto ocurre cuando una empresa tiene un menor margen, pero se compensa con la gran cantidad de productos que vende y por el buen manejo de sus activos. Un producto con una rentabilidad baja, pero que sea rotativo diariamente, es mucho más rentable que un producto de gran margen pero poca rotación.

Multiplicador del capital: Corresponde al apalancamiento financiero, el cual consiste en la posibilidad de financiar inversiones sin tener recursos propios. Para operar, la empresa requiere activos, los cuales pueden ser financiados por los aportes de los asociados y por los créditos a empresas o personas externas (García 2017).

El sistema Dupont incluye en sus variables el apalancamiento financiero como un multiplicador del capital, para determinar lo rentable que es una empresa, pues todo activo financiado con pasivos, como créditos, supone un costo financiero que afecta a la rentabilidad generada por el margen o por la eficiencia operacional de los activos.

Es poco útil que el margen de utilidad en las ventas de un bien sea alto si para este bien se tienen que pagar costos financieros elevados, los cuales absorberían la rentabilidad que se obtiene por los activos vendidos (García 2017).

Gráfico 10: FÓRMULA DUPONT



Fuente: Rankia

Elaboración: Propia

3.2.4. EL VALOR ACTUAL NETO (VAN):

Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

También se refiere a un criterio de inversión que pasa por actualizar los cobros y pagos de un proyecto para conocer si esa inversión resulta rentable o no. Otros términos con los que se conoce son el Valor Presente Neto (VPN) o Valor Neto Actual (VNA) (Economía simple s.f.).

Si existen varias opciones de inversión, el VAN también sirve para determinar cuál de los proyectos es más rentable. También es muy útil para definir la mejor opción dentro de un mismo proyecto, considerando distintas proyecciones de flujos de

ingresos y egresos. Igualmente, este indicador nos permite, al momento de vender un proyecto o negocio, determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que se ganaría en caso de no venderlo. Una manera de establecer el VAN es mediante la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se espera obtener.

VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE: Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

VAN = 0 EL PROYECTO ES RENTABLE: porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE: Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y se ha generado una ganancia o beneficio adicional. (Esan 2017b)

En la siguiente fórmula, mediante la que se calcula el VAN, “D” representa el valor de los flujos de caja para cada uno de los ejercicios, “i” la tasa de interés que se espera obtener o la tasa de retorno de una inversión de riesgo y duración similar y “n” el número de periodos que se estima de funcionamiento de la empresa (Empresa actual s.f.).

Gráfico 11: FÓRMULA DEL VAN

$$VA = \frac{D}{(1+I)} + \frac{D2}{(1+I)^2} + \dots + \frac{Dn}{(1+I)^n}$$

Fuente: empresaactual.com

Elaboración: Propia

Por ejemplo: Supongamos que nos ofrecen un proyecto de inversión en el que tenemos que invertir 5.000 soles y nos prometen que tras esa inversión recibiremos 1.000 soles el primer año, 2.000 soles el segundo año, 1.500 soles el tercer año y 3.000 soles el cuarto año. Suponiendo que la TD=3% al año (Economipedia s.f.).

Gráfico 12: EJEMPLO DEL VAN

Io	5000	0	1	2	3	4
i%	3%	-5000	1000	2000	1500	3000

$$VAN = -5000 + \frac{1000}{1.03^1} + \frac{2000}{1.03^2} + \frac{1500}{1.03^3} + \frac{3000}{1.03^4}$$

$$VAN = \boxed{S/1,894.24}$$

El VAN de la inversión es positivo y es conveniente realizar dicha inversión.

Fuente: Economipedia

Elaboración: Propia

A. VENTAJAS:

La principal ventaja del VAN es que permite introducir variables que puedan afectar a la inversión tales como la inflación, la fiscalidad o el riesgo de negocio. La razón por la cual es uno de los métodos que más se usa es porque se homogeneizan los flujos de caja netos en el momento actual. El VAN es capaz de reducir a una sola unidad las cantidades de dinero generadas o que se van aportando. Además, se pueden introducir signos positivos y negativos en los cálculos de flujo que corresponden a las entradas y salidas de efectivo sin que el resultado final sea alterado.

B. DESVENTAJAS:

Es necesario realizar cuantiosas hipótesis para su cálculo como las ventas a futuro, el número de años de vida de la empresa, etc. Esto es necesario para escoger la tasa más adecuada para descontar el dinero procedente de las operaciones. Este es el punto débil del VAN porque la tasa que se usa para descontar el dinero puede ser no del todo entendible o incluso discutible para muchas personas (Urbano 2017).

PRESUPUESTACIÓN DE CAPITAL:

También es importante mencionar el presupuesto de capital el cual es un proceso donde se identifica, desarrolla y evalúa las oportunidades de inversión más rentables para la empresa en el largo plazo. Meza (2014) comenta que “El impacto tributario se observa en el flujo de caja en el momento de la inversión inicial y al final de cada periodo (...)” (p, 145).

Meza (2014) afirma que “Un presupuesto de capital puede estar relacionado a decisiones de reemplazo o expansión” (p, 148). En el caso de esta investigación es para expandir la rentabilidad de las empresas comerciales.



CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION:

Este capítulo tiene el propósito de presentar el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis propuesta en la investigación.

Este estudio comprende el cumplimiento de los siguientes objetivos:

La investigación tiene como objetivos específicos determinar actuaciones en el Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas que generen el mayor ahorro impositivo e incremento de la Utilidad después de Interés e Impuestos en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco y Proponer un modelo de Plan Tributario especializado que demuestre el incremento de la rentabilidad a corto plazo y a largo plazo en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco, en cumplimiento con estos objetivos desarrollamos un caso práctico integral donde se muestran los pasos realizados hasta llegar al modelo del plan tributario que genere incremento de la rentabilidad para las empresas comerciales de la ciudad del cusco.

Los logros obtenidos en el desarrollo de cada objetivo específico -conducen al cumplimiento del objetivo general de la investigación y consecuentemente permite contrastar la hipótesis.

Con el fin de demostrar la importancia de un plan tributario en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco, se procederá a exponer el siguiente caso empresa "TRACTO MOTORS S.A.C." (Nombre con fines de investigación)

CASO PRACTICO INTEGRAL

"TRACTO MOTORS S.A.C." es una empresa comercial dedicada a la Importación y comercialización de repuestos y accesorios para vehículos, actividad que desarrolla desde el mes de junio del 2006, habiendo conseguido sostenerse en el mercado cusqueño con gran número de clientes, Cuenta con tres locales comerciales ubicados en puntos estratégicos de la ciudad del cusco y dos almacenes que abastecen a los locales

comerciales, tiene un total de 20 trabajadores entre vendedores , asistentes de facturación y caja , Almaceneros y Personal administrativo.

Desde la fecha de inicio de las actividades hasta la actualidad, la empresa cumple con todas sus obligaciones contables, legales, laborales y tributarias, sin embargo no utiliza el planeamiento como herramienta de gestión y ventaja frente a su competencia , es así que la gerencia de la empresa se ha propuesto a partir del periodo 2018 realizar todas sus actividades y decisiones basadas en planes según aéreas de la empresa, el área tributaria no quedara fuera de esta decisión y planeta utilizar el planeamiento tributario para el año 2018 pero la gerencia solicita una propuesta que incremente la rentabilidad de la empresa en el corto y largo plazo ,tomando en cuenta información de periodos anteriores y las obligaciones tributarias a las que se encuentra afecta, se realiza el planeamiento tributario para el periodo 2017 donde se demostrara los ahorros tributarios y el incremento de la rentabilidad que genera el planeamiento tributario en el corto y largo plazo.

PLANEAMIENTO TRIBUTARIO TRACTO MOTORS SAC PARA EL AÑO 2017:

Datos generales de la empresa:

- Giro de negocio: Importación y comercialización de repuestos y accesorios para vehículos en general.
- Tributos a los que la empresa se encuentra afecta: Impuesto general a las ventas (IGV), Impuesto a la renta- Regimen Mype Tributario (IR), Essalud y ONP.
- Obligaciones Tributarias: Declaración y pago de Impuestos , Libros Electrónicos, Obligaciones formales
- Comprobantes de pago: Factura, boleta de venta, nota de crédito, nota de débito, guía de remisión-remitente.

4.1. ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE 2017:

4.1.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2017:

TRACTO MOTORS SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 (Expresado en Nuevos Soles)

	<u>AL 31/12/2017</u>		<u>AL 31/12/2017</u>
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	111,263.40	Obligaciones Financieras	52,808.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	59,133.19	Cuentas por Pagar Comerciales	48,174.00
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	-	Impuesto a la renta y Participaciones	193,285.15
Gastos contratados por anticipado	2,320.00	Otras Cuentas por Pagar	85,165.33
Inventarios	384,545.35	Total Pasivo Corriente	379,432.48
Existencias por recibir	191,554.08		
Total Activo Corriente	748,816.02	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	-
Inmueble Maquinaria y Equipo (Neto)	202,600.00	Ingresos Diferidos (netos)	-
Activo diferido	-	Total Pasivo No Corriente	-
Otros Activos	-		
Total Activo No Corriente	202,600.00	TOTAL PASIVO	379,432.48
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	176,246.75
		Resultados Acumulados	116,813.16
		Resultados del Ejercicio	278,923.63
		Total Patrimonio	571,983.54
TOTAL DE ACTIVO	951,416.02	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	951,416.02

4.1.2. ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2017:

TRACTO MOTORS SAC**ESTADO DE RESULTADOS**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>AL 31/12/2017</u>
Ingresos	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,460,776.92
Otros ingresos Operacionales	-
Total de Ingresos Brutos	<u>1,460,776.92</u>
Costo de Ventas	-725,585.21
Ganancia (Pérdida) Bruta	<u>735,191.71</u>
Gastos de Administración	-94,281.60
Gastos de Ventas	-223,018.17
Otros Ingresos Operativos	841.00
Otros Gastos Operativos	-
Ganancia (Pérdida) Operativa	<u>418,732.94</u>
Ingresos Financieros	-
Gastos Financieros	-39,899.77
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	<u>378,833.17</u>
Impuesto a la Renta 10% (hasta 15UIT)	-6,075.00
Impuesto a la Renta 29.5%	-93,834.54
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	<u>278,923.63</u>

4.2. DIAGNOSTICO TRIBUTARIO DE LAS OPERACIONES AÑO 2017:

Dentro de este diagnóstico se realizó una revisión de las operaciones realizadas durante el 2017 con referencia al impuesto a la Renta e IGV y el cumplimiento de los requisitos formales y sustanciales de cada uno de estos tributos , así como el análisis de cada una de las operaciones para poder encontrar oportunidades para el planeamiento tributario y/o operaciones que nos permita aprovechar vacíos legales y proponer nuevas actuaciones que reduzcan gastos pero estén dentro del marco legal, para poder realizar una revisión rigurosa se separó en REVISION DE INGRESOS Y REVISION DE GASTOS , además de separar las observaciones por tributo, a continuación presentamos el resultado de la revisión realizada:

4.2.1. REVISION DE INGRESOS AÑO 2017:

El objetivo de esta revisión es reconocer que los ingresos sean los correctos y estén gravados con el impuesto a la renta e IGV y si existen algunos ingresos que no se encuentren gravados conforme con la legislación tributaria peruana.

4.2.2. REVISION DE GASTOS AÑO 2017:

Los gastos son diversos y cada uno de ellos debe cumplir requisitos sustanciales y formales para poder ser aceptados tributariamente y no realizar los reparos al momento de la declaración Anual del Impuesto a la renta, según la revisión de cada uno de los gastos su naturaleza y cumplimiento de los requisitos sustanciales y formales se encontró oportunidades para el planeamiento tributario en los siguientes gastos:

A. GASTOS POR ALQUILER DE LA CASA- HABITACION DE ACCIONISTA DE LA EMPRESA:

Las oficinas administrativas de la empresa TRACTO MOTORS SAC se encuentran ubicadas en la casa de uno de los socios de la empresa y no se realiza el pago del impuesto a la renta de 1era categoría por este alquiler , porque no se tiene contrato que refleje este acuerdo de alquiler ni los gastos por servicios básicos, el planeamiento tributario propone la elaboración del contrato de alquiler solo por la parte utilizada para áreas administrativas, el pago del respectivo tributo de primera categoría y la especificación de la parte que utiliza la empresa para poder utilizar el gasto por servicios básicos , así tenemos:

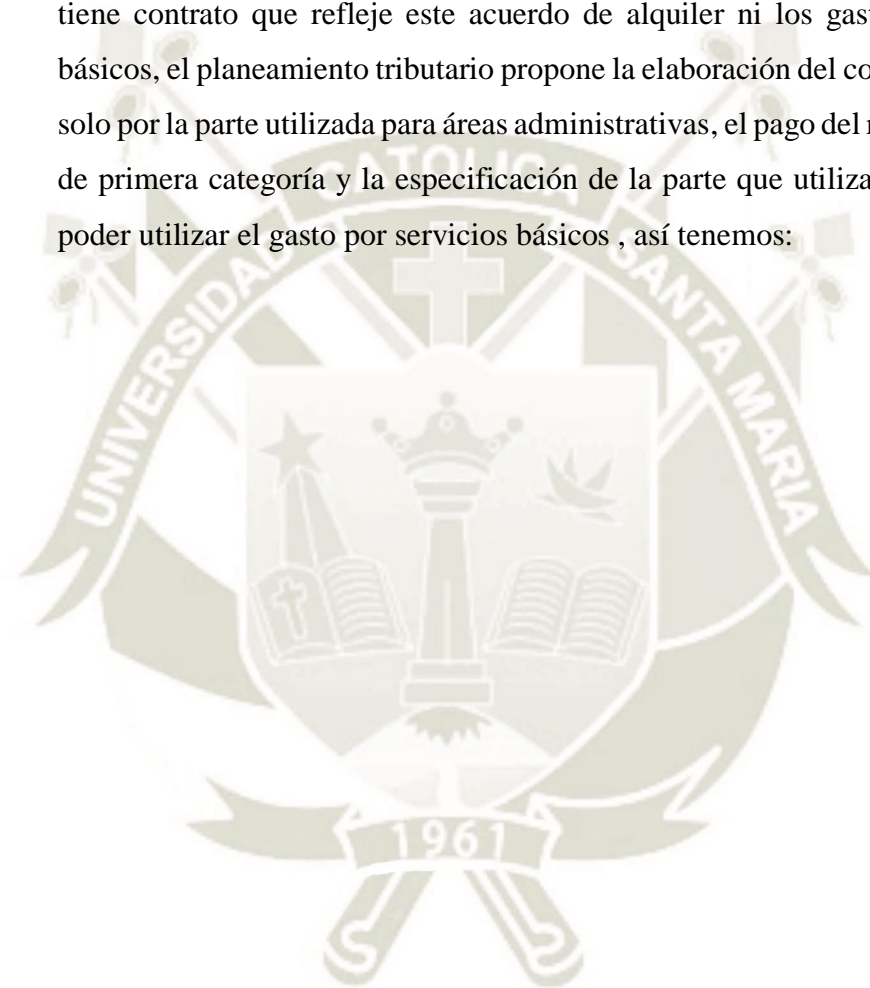


Tabla 10: GASTOS POR ALQUILER DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS

MES	GASTO ALQUILER SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	GASTO SERVICIOS BASICOS SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	GASTO ALQUILER CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	GASTO SERVICIOS BASICOS CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO
ENERO	-	-	4,500.00	600.00
FEBRERO	-	-	4,500.00	600.00
MARZO	-	-	4,500.00	600.00
ABRIL	-	-	4,500.00	600.00
MAYO	-	-	4,500.00	600.00
JUNIO	-	-	4,500.00	600.00
JULIO	-	-	4,500.00	600.00
AGOSTO	-	-	4,500.00	600.00
SETIEMBRE	-	-	4,500.00	600.00
OCTUBRE	-	-	4,500.00	600.00
NOVIEMBRE	-	-	4,500.00	600.00
DICIEMBRE	-	-	4,500.00	600.00
		TOTAL	54,000.00	7,200.00
		TOTAL GASTO	61,200.00	

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

B. GASTOS POR MULTAS, SANCIONES Y COMISION POR COBRANZA COACTIVA:

Según la revisión efectuada se determinó que la empresa durante el año 2017, fue sujeto de fiscalizaciones tributaria por parte de SUNAT y a su vez al realizar la revisión mensual se encontraron las siguientes infracciones por las que se determinó el pago de las siguientes multas y sanciones:

Mes de mayo 2017:

La empresa al enviar un repuesto vendió a provincia lo envió sin guía de remisión remitente lo que conlleva a la siguiente infracción:

Según el Artículo 174 numeral 9 del Código Tributario: Remitir bienes portando documentos que no reúnan los requisitos y características para ser considerados como comprobantes de pago, guías de remisión y/u otro documento que carezca de validez o remitir bienes habiéndose emitido documentos que no reúnen los requisitos y características para ser considerados como comprobantes de pago electrónicos, guías de remisión electrónicas y/u otro documento emitido electrónicamente que carezca de validez.

La multa corresponde al 30% de la UIT, la infracción se cometió en 2 oportunidades en mes de mayo 2018 que junto a los intereses moratorios se pagó un total de S/ 2,430.00 .

Por no realizar el pago del impuesto a la renta de tercera categoría año 2016 según los plazos establecidos, SUNAT realizo la cobranza coactiva mediante el banco cobrando una comisión el banco de S/ 200 además de generarse intereses moratorios por S/ 220.00.

Mes de julio 2017:

En la declaración mensual de Junio 2017 se realizó una rectificatoria por no incluir comprobantes de venta de la serie 004 que estaban emitidos con fecha junio 2017, lo que genero la siguiente infracción:

El numeral 1 del artículo 178 del Código Tributario señala que constituye infracción relacionada con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, no incluir en las declaraciones ingresos y/o remuneraciones y/o retribuciones y/o, rentas y/o, patrimonio y/o actos gravados y/o tributos retenidos o percibidos, y/o aplicar tasas o porcentajes o coeficientes distintos a los que les corresponde en la determinación de los pagos a cuenta o anticipos, o declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias en las declaraciones que influyan en la determinación y el pago de la obligación tributaria; y/o que generen aumentos indebidos de saldos o pérdidas tributarios o créditos a favor del deudor tributario y/o que generen la obtención indebida de Notas de Crédito Negociables u otros valores similares.

La Multa es 50% del tributo omitido con rebaja del 95% lo que genero junto a los intereses moratorios un total de s/ 2,300.00 soles.

Mes de octubre 2017:

La declaración del mes de Setiembre se realizó en el plazo establecido sin embargo el pago de los tributos ONP, ESSALUD Y RETENCION DE RENTAS DE 5TA CATEGORIA, se pagaron fuera de plazo llevando a la siguiente infracción:

El numeral 4 del artículo 178 del Código Tributario señala que constituye infracción relacionada con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, el no pagar dentro de los plazos establecidos los tributos retenidos o percibidos.

A) CONFIGURACIÓN DE LA INFRACCIÓN:

La presente infracción se configura en el momento en el cual, el agente de retención, en el presente caso, el empleador, efectuó la retención y no cumplió con pagar o la pago fuera de plazos establecidos por la Administración.

B) DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN:

Según las Tablas de Infracciones y Sanciones Tributarias del Código Tributario, la sanción por no pagar la retención dentro de los plazos establecidos, es el 50% del tributo no pagado (Tabla I, Tabla II y Tabla III)

Es preciso señalar que, de acuerdo con las Notas a las Tablas del Código Tributario, la multa no podrá ser menor al 5% de la UIT.

La multa constituye el 100% del tributo omitido con rebaja del 95% lo cual hace un total de S/ 2,700.00 soles.

Tabla 11: GASTOS POR MULTAS, SANCIONES TRIBUTARIAS

MES	MULTAS SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	MULTAS CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO
MAYO	2,850.00	-
JULIO	2,300.00	-
OCTUBRE	2,700.00	-
TOTAL MULTAS		7,850.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

C. GASTOS CON COMPROBANTES DE PAGO QUE NO CUMPLEN LOS REQUISITOS:

En la documentación revisada se encontró un número importante de documentos que sustentan gastos y costos que no cumplen con los requisitos formales y sustanciales y por tal razón el área de contabilidad no los registro y no se utilizaron, así tenemos:

Compras realizadas por un monto mayor a S/ 3,500.00 que no tienen medio de pago bancarizado, fueron pagados en efectivo, para el Impuesto a la renta y para el IGV este constituye impedimento para ser reconocido como costo y/o gasto para la empresa.

Compras realizadas con boleta de venta cuyas empresas emisoras no se encuentran en el régimen único simplificado esto constituye impedimento para la utilización de este gasto.

Gastos por servicios prestados por terceros sin relación de dependencia 4ta categoría, tenemos gastos de reparto, transporte y mercadería que se pagaron sin documento de intermedio, estos prestadores debían otorgar recibos por honorarios por los servicios prestados sin embargo no se les solicito.

Compras con facturas y/o documentos con datos incorrectos de la empresa como el RUC, denominación social de la empresa que hacen a estos documentos inválidos para su utilización como costo y/o gasto.

Como se puede apreciar el monto en algunos meses no es significativo, pero en algunos meses hacen montos mayores, que hacen que durante un año el monto se haga significativo.

Tabla 12: GASTOS POR COMPROBANTES DE PAGO QUE NO CUMPLEN LOS REQUISITOS

MES	SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO
ENERO	5,520.00	0
FEBRERO	4,300.00	0
MARZO	2,580.00	0
ABRIL	2,000.00	0
MAYO	560.00	0
JUNIO	3,560.00	0
JULIO	2,586.00	0
AGOSTO	8,320.00	0
SETIEMBRE	2,231.00	0
OCTUBRE	3,560.00	0
NOVIEMBRE	13,526.00	0
DICIEMBRE	5,020.00	0
TOTAL	53,763.00	-

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

D. COMPRA DE ACTIVO FIJO CON ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

La empresa TRACTO MOTORS SAC realizó compras importantes de activo fijo durante el año 2017, una de las más importantes es de un Vehículo para reparto que se realizó en el mes de mayo 2017, el pago de esta compra se realizó con un préstamo bancario, pero si analizamos la figura del arrendamiento financiero vemos que esta figura le trae más beneficios a la empresa como:

Analisis para el igrv:

En relación con el uso del crédito fiscal en los contratos de arrendamiento financiero, el segundo párrafo del artículo 3° del Decreto Legislativo N° 915 ha dispuesto que el arrendatario podrá utilizar como crédito fiscal el IGV trasladado en las cuotas de arrendamiento financiero y, en caso de ejercer la opción de compra, el trasladado en la venta del bien, siempre que en ambos supuestos cumpla con los requisitos previstos en el inciso b) del artículo 18° y en el artículo 19° de la Ley del IGV y que el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero sea necesario para producir la renta o mantener su fuente, de acuerdo con la legislación del impuesto a la renta, aun cuando el arrendatario no esté afecto a este último impuesto (SUNAT 2017b).

De las normas citadas se tiene que, tratándose de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario podrá utilizar como crédito fiscal el IGV consignado separadamente en los comprobantes de pago emitidos por las cuotas de pago de dichos contratos, siempre que:

- a) El bien objeto del contrato de arrendamiento financiero sea necesario para que aquel pueda producir su renta o mantener su fuente, conforme a la normativa del impuesto a la renta.
- b) Dicho bien sea destinado a operaciones por las que se deba pagar el IGV.
- c) Se cumpla los requisitos formales para ejercer el derecho al crédito fiscal a que se refiere el artículo 19° de la Ley del IGV.

Análisis para el impuesto a la renta:

Para efectos del impuesto a la renta el arrendamiento financiero según el artículo 6 de la LEY N° 27394 Para efectos tributarios, los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activo fijo del arrendatario y se registrarán contablemente de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad. La depreciación se efectuará conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta.

Excepcionalmente se podrá aplicar como tasa de depreciación máxima anual aquella que se determine de manera lineal en función a la cantidad de años que comprende el contrato, siempre que éste reúna las siguientes características:

1. Su objeto exclusivo debe consistir en la cesión en uso de bienes muebles o inmuebles, que cumplan con el requisito de ser considerados costo o gasto para efectos de la Ley del Impuesto a la Renta.
2. El arrendatario debe utilizar los bienes arrendados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial.
3. Su duración mínima ha de ser de dos (2) o de cinco (5) años, según tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, respectivamente. Este plazo podrá ser variado por decreto supremo.
4. La opción de compra sólo podrá ser ejercitada al término del contrato.

Como esta norma indica podemos depreciar el activo fijo adquirido en el plazo de duración del contrato que debe ser no menor a 2 años, comparando con la depreciación máxima para vehículos que es 5 años veamos el ahorro tributario que se hubiera generado para nuestro caso, donde el plazo de vigencia del contrato es de 2 años.

Tabla 13: ARRENDAMIENTO FINANCIERO

VALOR DEL VEHICULO	\$21,000	T.C 3.28	68,880.00
DEPRECIACION ANUAL 5 AÑOS	68,880 / 5		13,776.00
DEPRECIACION MENSUAL 5 AÑOS			1,148.00
DEPRECIACION ANUAL 2 AÑOS	68,880 / 2		34,440.00
DEPRECIACION MENSUAL 2 AÑOS			2,870.00

Tabla 14: DEPRECIACIÓN CON ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE LA COMPRA DEL VEHÍCULO

MES	DEPRECIACIÓN SIN PT	DEPRECIACIÓN CON PT	DIFERENCIA
MAYO	1,148.00	2,870.00	1,722.00
JUNIO	1,148.00	2,870.00	1,722.00
JULIO	1,148.00	2,870.00	1,722.00
AGOSTO	1,148.00	2,870.00	1,722.00
SETIEMBRE	1,148.00	2,870.00	1,722.00
OCTUBRE	1,148.00	2,870.00	1,722.00
NOVIEMBRE	1,148.00	2,870.00	1,722.00
DICIEMBRE	1,148.00	2,870.00	1,722.00
TOTAL DIFERENCIA			13,776.00

Fuente: Propia

Elaboración Propia

Para poder demostrar la repercusión de estos cambios planteados en la rentabilidad de la empresa realizamos la determinación de la utilidad neta del ejercicio sin planeamiento tributario y con planeamiento tributario que nos permitirá la evaluación del incremento de la rentabilidad en el corto y largo plazo como se muestra a continuación:



Tabla 15: DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD NETA SIN PT AÑO 2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
TOTAL INGRESOS	86,522.00	68,791.00	91,880.00	131,529.52	86,467.00	130,933.00	120,784.00	131,516.40	178,942.00	163,736.00	132,739.00	137,778.00	1,461,617.92
INGRESOS POR VENTAS	86,522.00	68,791.00	91,880.00	131,529.52	86,467.00	130,933.00	120,784.00	130,675.40	178,942.00	163,736.00	132,739.00	137,778.00	1,460,776.92
OTROS INGRESOS								841.00					841.00
COSTO DE LA MERCADERIA	65,149.60	68,786.50	62,443.20	74,416.80	43,090.40	57,873.60	62,760.35	60,713.60	54,803.16	44,949.60	57,650.40	72,948.00	725,585.21
GASTOS DE VENTAS	4,280.44	3,550.82	4,333.60	4,948.59	3,899.34	4,218.66	3,534.00	4,738.51	5,676.84	5,146.72	4,501.78	4,850.56	53,679.86
Comisiones Vendedores	1,730.44	1,375.82	1,837.60	2,630.59	1,729.34	2,618.66	1,722.00	2,613.51	3,578.84	3,274.72	2,654.78	2,755.56	28,521.86
Publicidad y Marketing	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Gastos de Envio- Transporte	1,800.00	1,500.00	1,800.00	1,700.00	1,600.00	1,100.00	1,300.00	1,600.00	1,560.00	1,320.00	1,280.00	1,520.00	18,080.00
Gastos de Movilidad Vendedores	500.00	425.00	446.00	368.00	320.00	250.00	262.00	275.00	288.00	302.00	317.00	325.00	4,078.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	7,890.00	7,920.00	7,681.60	7,720.00	7,970.00	7,980.00	7,470.00	7,740.00	7,530.00	7,860.00	8,350.00	8,170.00	94,281.60
SERVICIOS BASICOS	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	2,060.00	2,060.00	19,720.00
ALQUILERES	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	3,160.00	37,920.00
DEPRECIACION	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	30,000.00
MATERIAL DE OFICINA	670.00	700.00	461.60	500.00	750.00	760.00	250.00	520.00	310.00	640.00	630.00	450.00	6,641.60
GASTOS DEL PERSONAL	11,459.00	10,259.00	12,259.00	10,259.00	15,848.67	12,259.00	19,197.00	10,259.00	10,259.00	13,259.00	17,893.67	26,127.00	169,338.33
REMUNERACIONES	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	11,200.00	101,400.00
SEGUROS DEL PERSONAL	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	1,008.00	9,126.00
ASIGNACIÓN FAMILIAR	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	3,060.00
ONP O AFP	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,456.00	13,182.00
GRATIFICACIONES	-	-	-	-	-	-	8,938.00	-	-	-	-	12,208.00	21,146.00
CTS	-	-	-	-	5,589.67	-	-	-	-	-	7,634.67	-	13,224.33
VACACIONES	1,200.00	-	2,000.00	-	-	2,000.00	-	-	-	3,000.00	-	-	8,200.00
GASTOS FINANCIEROS	632.00	663.60	696.78	731.62	768.20	806.61	846.94	6,857.32	6,901.78	6,948.47	6,997.49	7,048.96	39,899.77
comisiones BANCARIAS	632.00	663.60	696.78	731.62	768.20	806.61	846.94	889.29	933.75	980.44	1,029.46	1,080.93	10,059.62
Intereses de prestamo Bancario								5,968.03	5,968.03	5,968.03	5,968.03	5,968.03	29,840.15
IMPUESTOS	6,623.93	5,471.42	5,972.20	8,549.42	6,620.36	8,510.65	7,850.96	8,493.90	11,631.23	10,642.84	9,628.04	9,909.67	99,904.60
IMPUESTO A LA RENTA 29.5	6,623.93	5,471.42	5,972.20	8,549.42	6,620.36	8,510.65	7,850.96	8,493.90	11,631.23	10,642.84	9,628.04	9,909.67	99,904.60
UTILIDAD NETA	-9,512.97	-27,860.34	-1,506.38	24,904.09	8,270.04	39,284.49	19,124.75	32,714.07	82,139.99	74,929.37	27,717.63	8,723.81	278,928.55
GASTOS NO RECONOCIDOS TRIBUTARIAMENTE													
ALQUILER NO RECONOCIDO	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00
SERVICIOS NO RECONOCIDO	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
MULTAS Y SANCIONES					2,850.00		2,300.00			2,700.00			7,850.00
COMPROBANTES DE PAGO QUE N	5,520.00	4,300.00	2,580.00	2,000.00	560.00	3,560.00	2,586.00	8,320.00	2,231.00	3,560.00	13,526.00	5,020.00	53,763.00
UTILIDAD NETA- NO CONTABLE	-20,132.97	-37,260.34	-9,186.38	17,804.09	2,610.04	30,624.49	11,438.75	19,294.07	74,808.99	66,269.37	9,091.63	-1,396.19	156,115.55

Gráfico 13: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017 SIN PT

TRACTO MOTORS SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>AL 31/12/2017</u>		<u>AL 31/12/2017</u>
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	85,277.97	Obligaciones Financieras	52,808.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	59,133.19	Cuentas por Pagar Comerciales	144,996.65
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	-	Impuesto a la renta y Participaciones	193,285.15
Gastos contratados por anticipado	2,320.00	Otras Cuentas por Pagar	85,165.33
Inventarios	384,545.35	Total Pasivo Corriente	<u>476,255.13</u>
Existencias por recibir	191,554.08		
Total Activo Corriente	<u>722,830.59</u>	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	-
Inmueble Maquinaria y Equipo (Neto)	202,600.00	Ingresos Diferidos (netos)	-
Activo diferido	-	Total Pasivo No Corriente	<u>-</u>
Otros Activos	-		
Total Activo No Corriente	<u>202,600.00</u>	TOTAL PASIVO	476,255.13
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	176,246.75
		Resultados Acumulados	116,813.16
		Resultados del Ejercicio	156,115.55
		Total Patrimonio	<u>449,175.46</u>
TOTAL DE ACTIVO	<u>925,430.59</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>925,430.59</u>

Gráfico 14: ESTADO DE RESULTADOS 2017 SIN PT

TRACTO MOTORS SAC

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>AL 31/12/2017</u>
Ingresos	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,460,777.92
Total de Ingresos Brutos	1,460,777.92
Costo de Ventas	-725,585.21
Ganancia (Pérdida) Bruta	735,192.71
Gastos de Administración	-163,331.60
Gastos de Ventas	-276,782.25
Otros Ingresos Operativos	841.00
Otros Gastos Operativos	-
Ganancia (Pérdida) Operativa	295,919.86
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	-39,899.77
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	256,020.09
Impuesto a la Renta 10% (hasta 15UIT)	-6,075.00
Impuesto a la Renta 29.5%	-93,829.54
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	156,115.55

Tabla 16: DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD NETA CON PT AÑO 2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
TOTAL INGRESOS	86,522.00	68,791.00	91,880.00	131,529.52	86,467.00	130,933.00	120,784.00	131,516.40	178,942.00	163,736.00	132,739.00	137,778.00	1,461,617.92
INGRESOS POR VENTAS	86,522.00	68,791.00	91,880.00	131,529.52	86,467.00	130,933.00	120,784.00	130,675.40	178,942.00	163,736.00	132,739.00	137,778.00	1,460,776.00
OTROS INGRESOS								841.00					841.00
COSTO DE LA MERCADERIA	65,149.60	68,786.50	62,443.20	74,416.80	43,090.40	57,873.60	62,760.35	60,713.60	54,803.16	44,949.60	57,650.40	72,948.00	725,585.21
TOTAL GASTOS DE VENTAS	7,530.44	9,550.82	8,333.60	10,698.59	8,899.34	7,218.66	8,084.00	8,991.51	16,926.84	13,146.72	7,211.78	6,850.56	113,442.86
Comisiones Vendedores	1,730.44	1,375.82	1,837.60	2,630.59	1,729.34	2,618.66	1,722.00	2,613.51	3,578.84	3,274.72	2,654.78	2,755.56	28,521.86
Publicidad y Marketing	1,500.00	250.00	250.00	3,000.00	250.00	250.00	800.00	250.00	6,500.00	250.00	960.00	1,250.00	15,510.00
Gastos de Envío- Transporte	2,800.00	6,500.00	4,800.00	3,700.00	5,600.00	3,100.00	4,300.00	5,853.00	3,560.00	7,320.00	1,280.00	1,520.00	50,333.00
Gastos de Movilidad Vendedores	1,500.00	1,425.00	1,446.00	1,368.00	1,320.00	1,250.00	1,262.00	275.00	3,288.00	2,302.00	2,317.00	1,325.00	19,078.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	12,990.00	13,020.00	12,781.60	12,820.00	14,792.00	14,802.00	14,292.00	14,562.00	14,352.00	14,682.00	15,172.00	14,992.00	169,257.60
SERVICIOS BASICOS	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,660.00	2,660.00	26,920.00
ALQUILERES	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	7,660.00	91,920.00
DEPRECIACION	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	4,222.00	43,776.00
OTROS GASTOS	670.00	700.00	461.60	500.00	750.00	760.00	250.00	520.00	310.00	640.00	630.00	450.00	6,641.60
GASTOS DEL PERSONAL	11,459.00	10,259.00	12,259.00	10,259.00	15,848.67	12,259.00	19,197.00	10,259.00	10,259.00	13,259.00	17,893.67	26,127.00	169,338.33
REMUNERACIONES	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	8,200.00	11,200.00	101,400.00
SEGUROS DEL PERSONAL	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00	1,008.00	9,126.00
ASIGNACIÓN FAMILIAR	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	3,060.00
ONP O AFP	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,456.00	13,182.00
GRATIFICACIONES	-	-	-	-	-	-	8,938.00	-	-	-	-	12,208.00	21,146.00
COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIO	-	-	-	-	5,589.67	-	-	-	-	-	7,634.67	-	13,224.33
VACACIONES	1,200.00	-	2,000.00	-	-	2,000.00	-	-	-	3,000.00	-	-	8,200.00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	632.00	663.60	696.78	731.62	1,936.20	1,974.61	2,014.94	8,025.32	8,069.78	8,116.47	8,165.49	8,216.96	49,243.77
comisiones BANCARIAS	632.00	663.60	696.78	731.62	768.20	806.61	846.94	889.29	933.75	980.44	1,029.46	1,080.93	10,059.62
Intereses de prestamo Bancario					1,168.00	1,168.00	1,168.00	7,136.03	7,136.03	7,136.03	7,136.03	7,136.03	39,184.15
IMPUESTOS	4,728.27	4,041.06	4,715.80	4,603.53	4,470.83	4,582.66	4,227.44	4,573.64	6,262.97	5,730.76	4,645.87	4,822.23	57,405.04
IMPUESTO A LA RENTA 29.5	4,728.27	4,041.06	4,715.80	4,603.53	4,470.83	4,582.66	4,227.44	4,573.64	6,262.97	5,730.76	4,645.87	4,822.23	57,405.04
UTILIDAD NETA	-15,967.31	-37,529.98	-9,349.98	17,999.98	-2,570.43	32,222.48	10,208.27	24,391.34	68,268.25	63,851.45	21,999.80	3,821.25	177,345.11

Gráfico 15: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017 CON PT

TRACTO MOTORS SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
 (Expresado en Nuevos Soles)

	<u>AL 31/12/2017</u>		<u>AL 31/12/2017</u>
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	64,920.33	Obligaciones Financieras	62,313.44
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	59,133.19	Cuentas por Pagar Comerciales	144,996.65
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	-	Impuesto a la renta y	151,697.95
Gastos contratados por anticipado	2,320.00	Otras Cuentas por Pagar	6,779.89
Inventarios	384,545.35	Total Pasivo Corriente	365,787.93
Existencias por recibir	191,554.08		
Total Activo Corriente	702,472.95	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	-
Inmuble Maquinaria y Equipo (Neto)	133,720.00	Ingresos Diferidos (netos)	-
Activo diferido	-	Total Pasivo No Corriente	-
Otros Activos	-		
Total Activo No Corriente	133,720.00	TOTAL PASIVO	365,787.93
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	176,246.75
		Resultados Acumulados	116,813.16
		Resultados del Ejercicio	177,345.11
		Total Patrimonio	470,405.02
TOTAL DE ACTIVO	836,192.95	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	836,192.95

Gráfico 16: ESTADO DE RESULTADOS 2017 CON PT

TRACTO MOTORS SAC

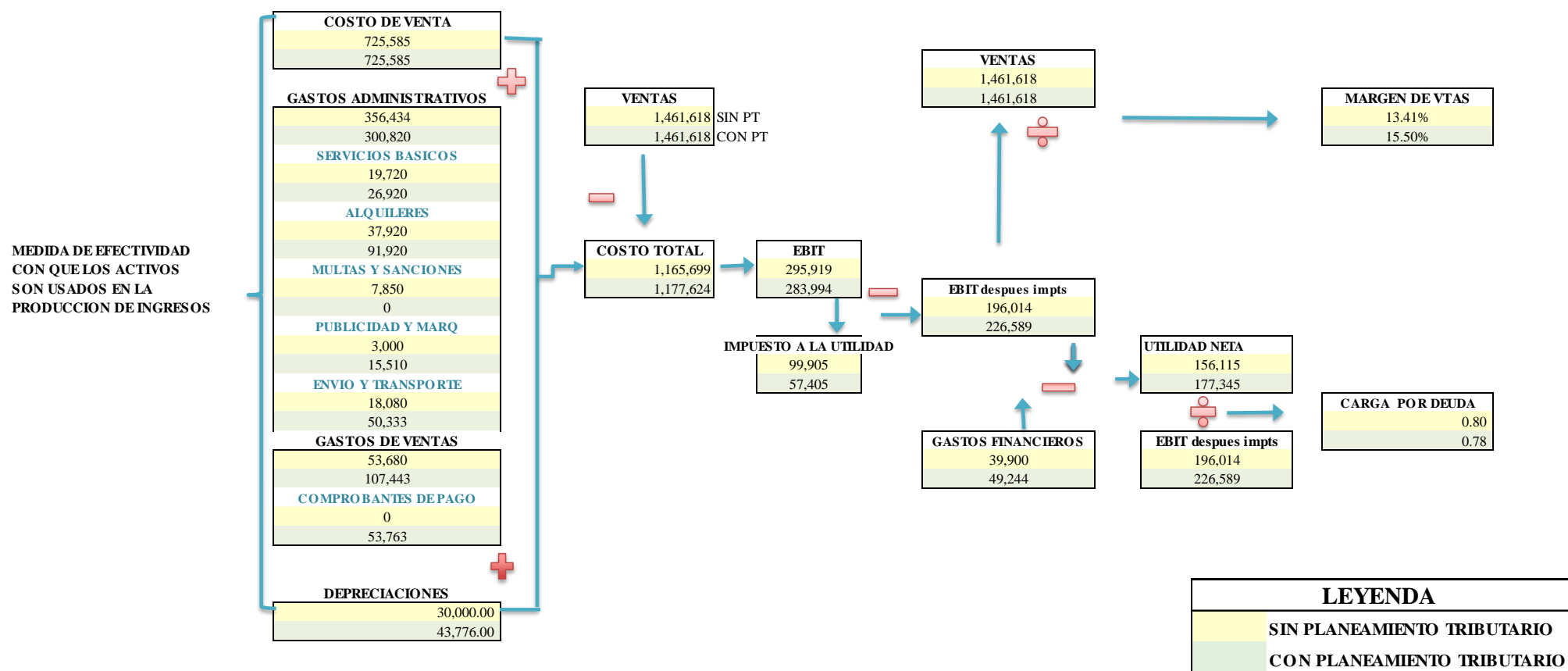
ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

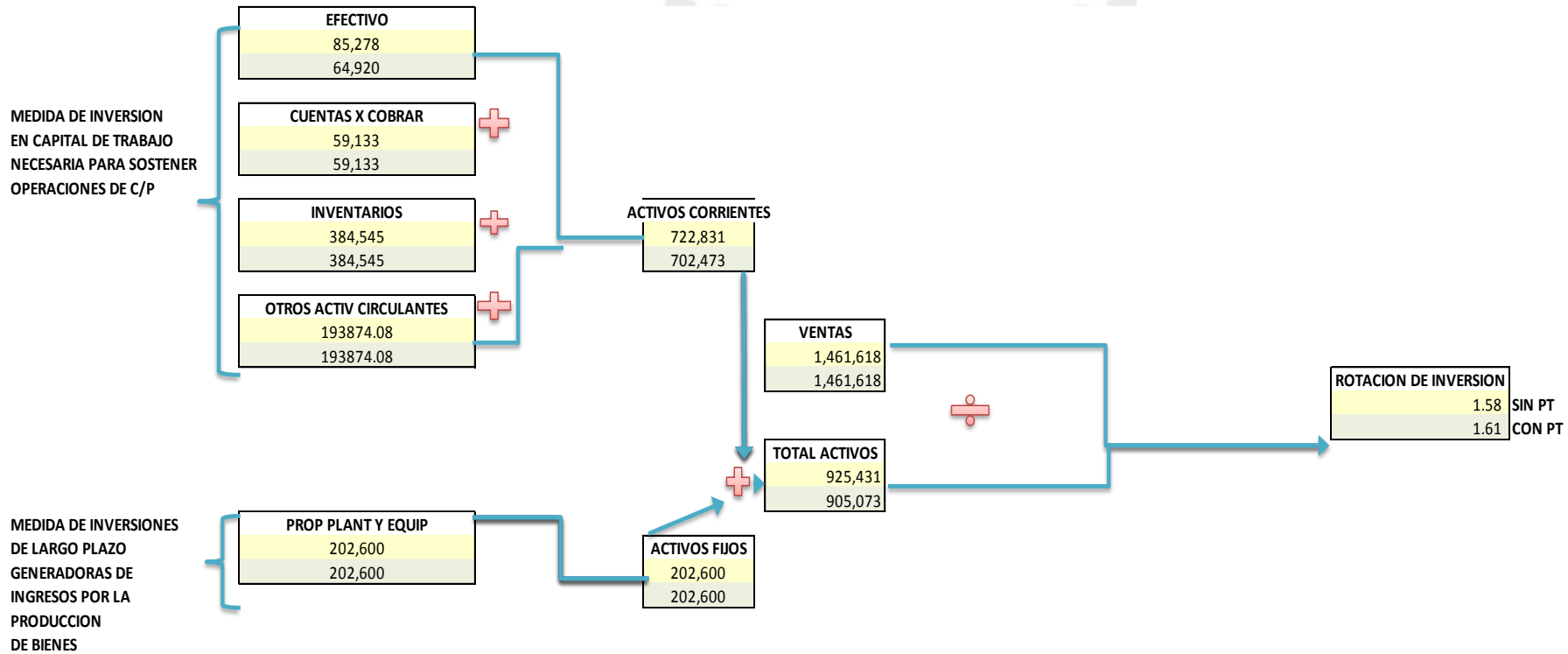
	<u>AL 31/12/2017</u>
Ingresos	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,460,776.92
Otros ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	1,460,776.92
Costo de Ventas	<u>-725,585.21</u>
Ganancia (Pérdida) Bruta	735,191.71
Gastos de Administración	-169,257.60
Gastos de Ventas	-282,781.19
Otros Ingresos Operativos	841.00
Otros Gastos Operativos	-
Ganancia (Pérdida) Operativa	283,993.92
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	<u>-49,243.77</u>
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	234,750.15
Impuesto a la Renta 10% (hasta 15UIT)	-6,075.00
Impuesto a la Renta 29.5%	<u>-51,330.04</u>
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	177,345.11

Gráfico 17: ANÁLISIS DUPONT I - TRACTO MOTORS SAC 2017



Elaboración: Propia

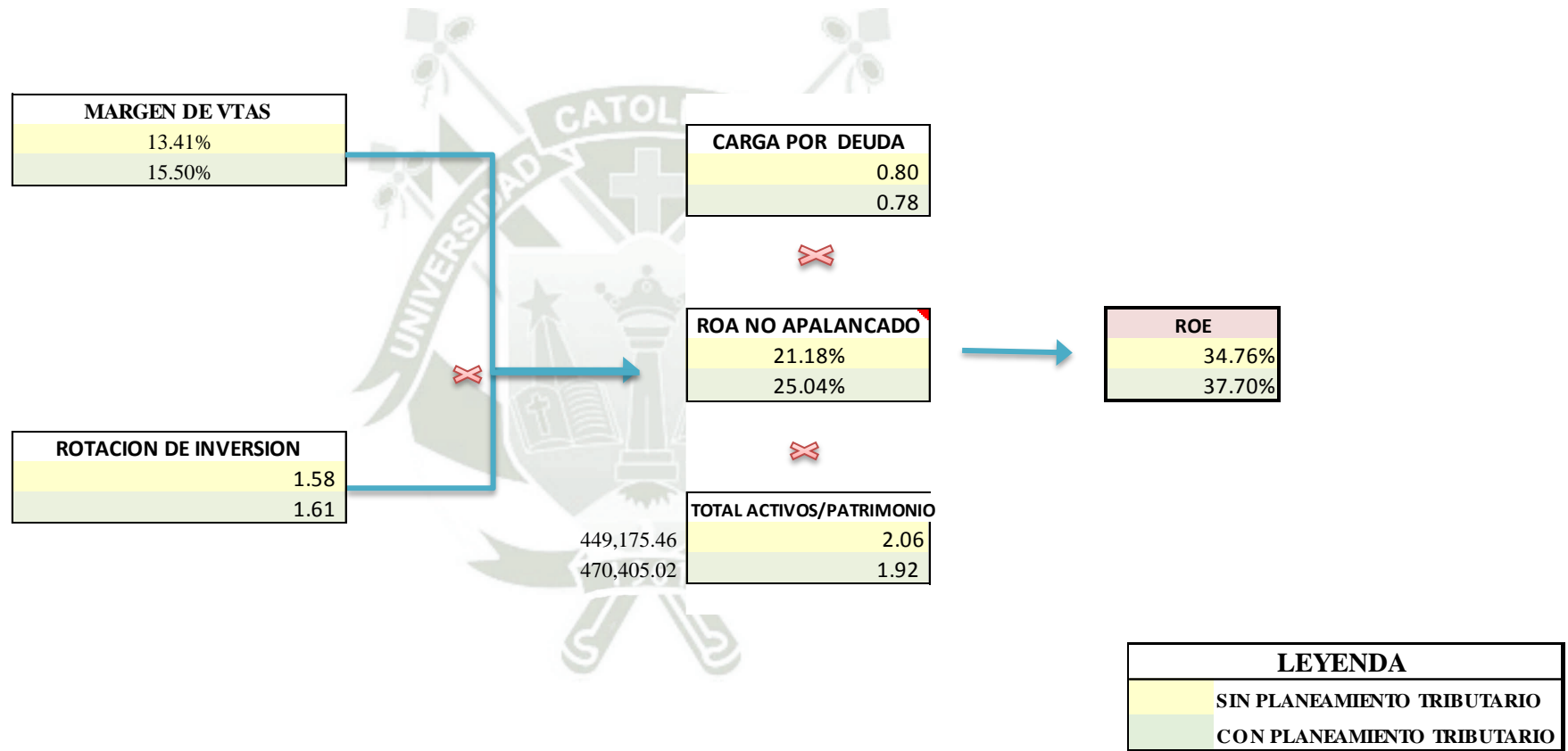
Gráfico 18: ANÁLISIS DUPONT II - TRACTO MOTORS SAC 2017



LEYENDA	
	SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO
	CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

Elaboración: Propia

Gráfico 19: ANÁLISIS DUPONT III - TRACTO MOTORS SAC 2017



Elaboración: Propia

4.3. EVALUACION DE LA RENTABILIDAD SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

- Se determina la utilidad neta tomando en cuenta la revisión de ingresos y gastos utilizando los estados financieros. (Tabla N° 15)
- Se determina con la fórmula Dupont el ROE y el ROA sin Planeamiento Tributario.

Resultados:

MARGEN DE UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS: UTILIDAD NETA / VENTAS TOTALES = 10.68%

ROE: UTILIDAD NETA / PATRIMONIO NETO = 34.76 %

ROA: UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES = 16.87 %

4.4. EVALUACION DE LA RENTABILIDAD CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO:

- Se determina la utilidad neta tomando en cuenta la revisión de ingresos y gastos utilizando los estados financieros. (Tabla N° 16)
- Se aplica nuevamente la fórmula Dupont para analizar el nuevo ROE y ROA.

Resultados:

MARGEN DE UTILIDAD: UTILIDAD NETA / VENTAS TOTALES = 12.13 %

ROE: UTILIDAD NETA / PATRIMONIO NETO = 37.70 %

ROA: UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES = 21.21 %

Margen de utilidad:

La primera medida utilizada es el margen de Utilidad el cual mide la rentabilidad de la empresa en % de utilidad respecto a las ventas ,podemos observar que Tracto Motors S.A.C para el año 2017 genero un margen de Utilidad de 10.68% sin utilizar ningún tipo de control y/o planeación, sin embargo al realizar la revisión de las operaciones e incluir el planeamiento tributario este margen se incrementa al 12.13% ; por lo anterior evidenciamos un crecimiento de la utilidad en 1.45% principalmente originado por las acciones planteadas por el planeamiento tributario.

ROE:

Sabemos que el ROE mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de la empresa y compara la utilidad neta con el patrimonio neto; podemos observar que Tracto Motors S.A.C para el año 2017 tiene un ROE de 34.76 % sin utilizar ningún tipo de control y/o planeación, sin embargo al realizar la revisión de las operaciones e incluir el planeamiento tributario el ROE se incrementa al 37.7% ; por lo anterior evidenciamos un crecimiento de 2.94% principalmente originado por las acciones planteadas por el planeamiento tributario.

ROA:

El ROA mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de la empresa y compara la utilidad neta con los activos netos; podemos observar que Tracto Motors S.A.C para el año 2017 tiene un ROA de 16.87 % sin utilizar ningún tipo de control y/o planeación, sin embargo al realizar la revisión de las operaciones e incluir el planeamiento tributario el ROA se incrementa al 21.21% ; por lo anterior evidenciamos un crecimiento de 4.34% principalmente originado por las acciones planteadas por el planeamiento tributario.

4.5. PRESUPUESTACION DE CAPITAL CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO (LARGO PLAZO 5 AÑOS):

Para analizar el incremento de la rentabilidad que se generara a partir del planeamiento tributario a largo plazo se utilizó el concepto del presupuesto de capital, lo realizamos por un plazo de 5 años y tomando el ahorro tributario generado como utilidad incremental, bajo los supuestos de que todas las variables permanecen constantes (ventas , costos, tasa del impuesto), para poder demostrar el VAN generado solo por el ahorro tributario.

La tasa de descuento utilizada es del 15% que es la tasa a la cual la empresa TRACTO MOTORS SAC obtiene sus créditos bancarios.

Utilizamos una inversión de S/ 16,000 por la futura compra de dos equipos informáticos de S/ 4,000 cada uno, la capacitación al personal que asciende a S/ 3,000, la contratación de un asesor experto en planeamiento tributario que asciende a S/ 4,000 y por gastos diversos de S/ 1,000 es importante indicar que el ahorro tributario generado no es netamente por esta inversión ya que la mayor parte del ahorro tributario se genera por la correcta aplicación de la norma tributaria sin embargo consideramos esta inversión por ser importante la inversión en un asesor tributario y capacitación al personal.

Como podemos apreciar con los ahorros tributarios generados en un plazo de 5 años tenemos un VAN de S/ 126,465.12 que representa el valor actual de la inversión en un plazo de 5 años con los ahorros tributarios

Tabla 16: DETERMINACIÓN DEL AHORRO TRIBUTARIO

IMPUESTO A LA RENTA SIN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO AÑO 2017	99,904.60
IMPUESTO A LA RENTA CON PLANEAMIENTO TRIBUTARIO AÑO 2017	57,405.04
AHORRO TRIBUTARIO	42,499.56

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 17: DETERMINACIÓN DEL VAN

FLUJO DE CAJA AHORROS TRIBUTARIOS

AÑO	0	1	2	3	4	5
INVERSION	16,000.00					
AHORRO TRIBUTARIO GENERADO		42,499.56	42,499.56	42,499.56	42,499.56	42,499.56
FLUJO AHORRO TRIBUTARIO	16,000.00	42,499.56	42,499.56	42,499.56	42,499.56	42,499.56

COSTO DE CAPITAL

15%

VAN

S/126,465.12

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

4.6. MODELO DE PLAN TRIBUTARIO PROPUESTO PARA EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO:

**Tabla 18: MODELO DE PLAN TRIBUTARIO DATOS GENERALES DE LA
EMPRESA**

N °	ASPECTOS GENERALES	ÁSPECTOS ESPECIFICOS	RESULTADO
1.1	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del Negocio • Aspectos Administrativos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Giro del Negocio ➤ Mercado y Competencia ➤ Estructura Organizacional ➤ Política de control Interno 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elección de Régimen Tributario adecuado a sus actividades y que generen ahorro impositivo y/o decisión de separar por unidad de negocio.
1.2	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos Tributarios 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Política Tributaria ➤ Tributos a los que se encuentra afecto ➤ Obligaciones tributarias del Impuesto a la Renta ➤ Obligaciones Tributarias del IGV ➤ Comprobantes de Pago autorizados a emitir. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estrategia Tributaria Anual, Mensual; Cronograma de Obligaciones Tributarias, Personal Responsable.
1.3	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos Laborales 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Política Laboral con efecto Tributario Obligación de Pago Oportuno de Remuneraciones, Beneficios Sociales Gratificaciones, CTS, Vacaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Procedimientos laborales cumpliendo requisitos Tributarios.
1.4	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos Financieros 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Política Financiera con efecto Tributario Política de financiamiento Propio o Terceros. Gastos en Intereses o Incremento de Capital Política de crédito a clientes- créditos incobrables. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tomar decisiones financieras que generen ahorro tributario para la empresa y cumpla sus objetivos financieros.

Tabla 19: MODELO DE PLAN TRIBUTARIO DIAGNÓSTICO TRIBUTARIO

N °	ASPECTOS GENERALES	ÁSPECTOS ESPECIFICOS	RESULTADO
2.1	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de Ingresos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisión de Ingresos para el IGV Determinar Ingresos Gravados con IGV Determinar Ingresos no Gravados con el IGV ➤ Revisión de Ingresos para el Impuesto a la Renta Determinar Ingresos Gravados para el IR Determinar Ingresos no Gravados para el IR 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Separar Ingresos Gravados y no Gravados para el IGV ➤ Separar Ingresos Gravados y no Gravados para el IR
2.2	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de Costo y Gastos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisión de Costo y Gastos Para el IGV Cumplimiento de Requisitos Formales Obligaciones formales de comprobantes de pago Obligaciones de Registro Obligación de Retención, Percepción y Detracción Bancarización Cumplimiento de Requisitos Sustanciales Principio de Causalidad ➤ Revisión de Costo y Gastos para el IR Gastos de utilización común Gastos Sujetos a Limite Gastos no Sujetos a Limite Gastos no aceptados Cumplimiento de requisitos formales Cumplimiento de requisitos Sustanciales Principio de Causalidad Principio de Devengado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Establecer procedimientos para cumplimiento de requisitos sustanciales para el IGV e IR ➤ Establecer procedimientos para cumplimiento de requisitos formales para el IGV e IR Establecer procedimientos para el pago oportuno de la Retención, percepción y Detracción. ➤ Establecer procedimientos para cumplimiento de la bancarización. ➤ Establecer parámetros mensuales para gastos sujetos a limite ➤ Listar y evitar gastos no aceptados

Tabla 20: MODELO PLAN TRIBUTARIO AHORRO TRIBUTARIO

N °	ASPECTOS GENERALES	ÁSPECTOS ESPECIFICOS	RESULTADO
3.1	Operación con ingresos	Determinar y Separar Ingresos Gravados y no Gravados para los respectivos tributos.	Tributar solo por ingresos gravados con el IGV e IR
3.2	Operación con Costos y Gastos	<p>Cumplir con el principio de causalidad para todos los gastos realizados.</p> <p>Revisar que todos los Comprobantes de pago reúnan los requisitos establecidos en Reglamento de Comprobantes de Pago.</p> <p>Revisar que todas las Transacciones realizadas por las diferentes áreas y que tengan efecto tributario se realicen conforme disposiciones Tributarias</p>	<p>Utilizar como gasto y costo todas las erogaciones de la empresa, incrementar los gastos en cumplimiento de requisitos legales.</p> <p>Evitar multas y/o reparos tributarios al momento de una fiscalización por parte de SUNAT.</p>
3.3	Implementación y Evaluación del Ahorro Tributario	<p>Evaluación a corto Plazo</p> <p>ROE</p> <p>ROA</p> <p>Análisis Dupont</p> <p>Evaluación a Largo Plazo</p> <p>VAN del Ahorro Tributario</p>	Incremento de la rentabilidad a corto y largo plazo por efecto del planeamiento tributario.

Fuente: Elaboración Propia

5. CONCLUSIONES:

1. Como se puede observar en los resultados (cap. III), la implementación de un plan tributario enfocado principalmente en el impuesto a la renta y en el impuesto general a las ventas sí incrementaría la rentabilidad de la empresa comercial TRACTO MOTORS SAC. Por ello, podemos demostrar la hipótesis.

Para el corto plazo considerando el modelo de análisis DUPONT tenemos un ROE de 34.76% sin la aplicación del plan tributario y un ROE de 37.70% con el planeamiento tributario incrementando el ROE en 2.94%. En cuanto a largo plazo, se ha considerado la evaluación de flujos de ahorros tributarios generando un ahorro tributario para el 2017 de S/ 42,499.56 soles realizando una evaluación en 5 años, el cual generara un VAN positivo de S/ 126,465.12 soles para la empresa.

2. En el desarrollo del caso práctico integral para la empresa TRACTO MOTORS SAC determinamos actuaciones lícitas en el impuesto a la renta e impuesto general a las ventas que generaron un ahorro impositivo de S/ 42,499.56 soles para el año 2017 e incremento de la Utilidad después de intereses e impuestos de 10.68% a 12.13% en el cual evidenciamos un crecimiento de la utilidad en 1.45%.
3. Como se puede observar en la parte final del capítulo III se ha logrado proponer un modelo de plan tributario especializado en empresas comerciales para el Impuesto a la Renta e Impuesto general a las Ventas, cuyo objetivo es incrementar la rentabilidad de la empresa a corto y largo plazo. Además, se demuestra que la planeación tributaria es una actividad

que debe estar inmersa en toda la empresa por los efectos tributarios que conllevan las decisiones a tomar por las diversas áreas.

6. RECOMENDACIONES:

1. Es necesario incluir un adecuado planeamiento tributario en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco para ser utilizado como herramienta de gestión y poder obtener la información necesaria y actualizada de las obligaciones Tributarias en los impuestos de mayor recaudación como son el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta y aprovechar todas las ventajas a corto y largo plazo que otorga la planeación tributaria a la empresa.
2. La planeación es un elemento de la administración moderna que debe ser introducida en cada área de la empresa y de esa forma contribuir a la generación de rentabilidad; empresas en crecimiento como TRACTO MOTORS SAC pueden encontrar en el planeamiento tributario una ventaja frente a su competencia y de esa forma no tener contingencias tributarias y tomar decisiones acordes a su estrategia tributaria.
3. Se sugiere a las empresas comerciales del Cusco el uso del plan tributario propuesto en la investigación, adecuándolo al rubro de sus actividades, añadir o quitar los ítems que sean o no necesarios; y constituirlo como guía para implementar el planeamiento tributario como herramientas de gestión y control constante, que sin duda generara valor agregado para la empresa.

7. BIBLIOGRAFÍA:

PÁGINA WEB

ABC FINANZAS

ABC finanzas: “¿Qué es el sistema Dupont?”. 2017. Consulta: 18/06/2018.
<https://www.abcf finanzas.com/administracion-financiera/que-es-el-sistema-dupont>

BCRP

Bcrp: "Caracterización del departamento del Cuzco" 2015. Consulta: 02 de agosto del 2018
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Cusco/cusco-caracterizacion.pdf>

CCPL

CCPL: "Planeamiento Tributario"(s.f.) Consulta: 14/06/2018
www.ccpl.org.pe

CONTADORES Y EMPRESAS

Contadores y empresas: “Análisis y aplicación práctica del impuesto a la renta, empresas y personas naturales” 2013. Consulta: 06 de junio del 2018.
<http://www.contadoresyempresas.com.pe/>

CRECE NEGOCIOS

Crece negocios: “Herramientas de Gestión Empresarial”. 2011. Consulta: 02 de agosto del 2018.
<https://www.crecenegocios.com/herramientas-de-gestion-empresarial/>

DEFINICIÓN ABC.

Definición ABC: "Obtenido de Definición de Planeamiento" Consulta: 16 de junio del 2018

<https://www.definicionabc.com/general/planeamiento.php>

DEFINICIÓN DE

Definición: "Empresa". Consulta: 08 de junio del 2018

<https://definicion.de/empresa/>)

ECONOMIPEDIA

Economipedia: "VAN". S.f. Consulta: 12/06/2018.

< <http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

ENCICLOPEDIA FINANCIERA

Enciclopedia: "Análisis de los Estados Financieros". S.f. Consulta: 18/06/2018.

<https://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>>

ESAN

Esan: "Fundamentos financieros: VAN". 2018. Consulta: 12/06/2018.

<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>>

EMPRESA ACTUAL

"Escuela financiera: VAN". S.f. Consulta: 12/06/2018.

<https://www.empresaactual.com/escuela-financiera-el-valor-actual-neto-van-o-npv/>>

ENCICLOPEDIA FINANCIERA

Enciclopedia Financiera. Obtenido de "Estados Financieros". Consulta: 06 de junio del 2018

www.encyclopediainanciera.com

ECONOMÍA SIMPLE

Economía simple: "Definición del VAN". Consulta: 12/06/2018.

<https://www.economiasimple.net/glosario/valor-actual-neto>

EVALUACIÓN FINANCIERA

“Evaluación Financiera Empresarial: ROE, ROA (análisis DUPONT)”.2018.

Consulta 18/06/2018.

<http://blog.formaciongerencial.com/evaluacion-financiera-empresarial-roe-roa-analisis-dupont/>

FINANLICK

Finanlick: “Las mejores 5 medidas de rentabilidad”. 2017. Consulta: 18/06/2018.

<https://www.finanlick.es/las-mejores-5-medidas-de-rentabilidad-de-una-empresa-n-68-es>>

MEF

Mef: "Definiciones". Consulta: 01 de junio del 2018.

www.mef.gob.pe

PORTAL DE NEGOCIOS Y FINANZAS

PNF: “La Importancia de las Herramientas de Gestión Empresarial”. Consulta: 08 de agosto del 2018.

<https://pymex.com/pymes/estrategias-de-crecimiento/la-importancia-de-las-herramientas-de-gestion-empresarial/>

RINCÓN TRIBUTARIO

Rincón tributario: “Débito fiscal”. Consulta: 06 de junio del 2018.

[HTTP://ELRINCONTRIBUTARIO.BLOGSPOT.COM/2009/02/DEBITO-FISCAL-DEL-IVA.HTML](http://ELRINCONTRIBUTARIO.BLOGSPOT.COM/2009/02/DEBITO-FISCAL-DEL-IVA.HTML)

SUNAT

A. Sunat: "Sistema Tributario Nacional": Consulta: 03 de julio del 2018

www.sunat.gob.pe

B. Sunat: "Quiénes somos". Consulta: 04 de julio del 2018

http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_administracion.html

C. Sunat: "Legislación oficios". Consulta: 12 de junio del 2018

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2017/informe-oficios/i202-2017.pdf>>B

- D. Sunat: "Régimen de retenciones: IGV" Consulta: 14 de junio del 2018
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-retenciones-del-igv/regimen-de-retenciones-informacion-genera>.

BIBLIO3

Biblio3: "Padre Rico, Padre Pobre" Consulta: 15 de junio del 2018
<http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2012/LYM/padre-Rico-Pobre.pdf>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Organización Mundial de Comercio: "¿Qué es la OMC?" Consulta: 12 de junio del 2018
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

GERENCIE

- A. Gerencie: "Análisis de Estados Financieros". 2018. Consulta: 19/06/2018.
<https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html>
- B. Gerencie: " Análisis Vertical " 2018. Consulta: 19/06/2018.
<https://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>
- C. Gerencie: " Razones Financieras" 2018. Consulta: 19/06/2018.
<https://www.gerencie.com/razones-financieras.html>

PUBLICACIÓN EN INTERNET

ARTÍCULO DE REVISTA

ALVA, Mateucci

(2013) "¿Es posible realizarlo actualmente sin quebrantar las normas?".
Área Tributaria. S/l: número°286, pp. 1-4. Consulta: 15 de mayo del 2018.
<http://aempresarial.com/servicios/revista/286_1_TGCXKNLMYWXIRIEDFRJJHRYIGOKCHENAKQYVDKHBGFKYOOBTFL.pdf>

(2001) "Los paraísos fiscales"
Área tributaria. S/l: número°159, p.6. Consulta: 15 de mayo del 2018.
blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/tag/paraisos-fiscales/

CÓRDOVA, Alex

(2003) "Impuesto general a las ventas tratamiento del crédito fiscal"
Jornadas nacionales de derecho tributario. Lima. P.p. 59-60.

Consulta: 06/06/18

http://www.ipdt.org/editor/docs/09_Rev%2041_ACA.pdf

DURÁN, Rojo Luis

(2009) Tributación “alcances del principio de causalidad en el impuesto a la renta empresarial”

Contabilidad y negocios. Lima N°7 Vol.4. P.p. 15-19. Consulta: 05/06/18

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/620>

ROBLES MORENO, Carmen del Pilar.

(2009) "Algunos temas relacionados con el Planeamiento Tributario".

Revista Actualidad Empresarial. Lima. N° 174. Primera quincena de enero de 2009. P.p. I-4 y I-5. Consulta: 10 de mayo del 2018

http://www.aempresarial.com/web/revitem/1_8937_60984.pdf

ARTÍCULO INDEPENDIENTE (Y PERIÓDICO WEB)

ALEGRÍA, L

(2017) "Regímenes de recaudación tributaria"

El comercio. S/p. Consulta 14 de mayo del 2018.

<https://elcomercio.pe/economia/variedad-regimenes-perjudica-recaudacion-tributaria-noticia-478600>

CORNEEL, F.

(2013) " Planeamiento Tributario: enseñanza y práctica”

Instituto peruano del derecho tributario. S/p. Consulta: 15 de mayo 2018.

www.ipdt.org

DESCONOCIDO, Autor

(S.F.) "¿Qué es la Rentabilidad y cómo medirla"

OCW, S/p. Consulta 18 de junio del 2018

<http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>

ESAN

(2017) “¿Qué es el Planeamiento Tributario y que se requiere para Implementarlo?”.

Conexión Esan. S/p. Consulta 15 de mayo del 2018

<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/que-es-planeamiento-tributario-y-que-se-requiere-para-implementarlo/>

GARCÍA, Andrea

(2017 “¿Qué es el sistema Dupont?”.

ABCFinanzas.com. S/p. Consulta: 18/06/2018.

<https://www.abcfinaanzas.com/administracion-financiera/que-es-el-sistema-dupont>

GÓMEZ, G.

(s.f.) "Estados financieros básicos"

Gestiopolis. S/p. Consulta: 12 de mayo del 2018

<https://www.gestiopolis.com/estados-financieros-basicos/>

HERNÁNDEZ VERGARA, Samuel.

(S.F.) "Elementos jurídicos de la planificación tributaria"

Centro de estudios tributarios. Pp. 6-14. Consulta: 04 de mayo 2018

http://www.cetuchile.cl/images/docs/planificacion_tributaria.pdf

MORERA, José

(2017) “Planeación Tributaria”

Gerencie. S/p. Consulta: 20 de junio del 2018.

<https://www.gerencie.com/planeacion-tributaria.html>

RAMOS, María de los Ángeles

(2012) “La empresa"

Monografías. S/p. Consulta: 12 de junio del 2018

<http://www.monografias.com/trabajos33/la-empresa/la-empresa.shtml#ixzz2hambasch>

REUTERS, Thomson

(2017) "Estrategias y planteamiento tributario"

Gestión. S/p. Consulta: 20 de junio del 2018.

<https://gestion.pe/economia/thomson-reuters-80-empresas-dispone-estrategia-planeamiento-tributario-121679>

RODRÍGUEZ, R. S.

(S.F.). "Elusión, economía de opción, evasión, negocios simulados y planeamiento tributario"

Colegio de Contadores de Lima. S/p. Consulta: 05 de junio 2018

www.ccpp.org.pe

SAAVEDRA RODRÍGUEZ, Rubén

(2015) " Elusión, economía de opción, evasión, negocios simulados y planeamiento tributario"

Colegio de contadores públicos. Pp. 6-20. Consulta: 28 de abril del 2018

[http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusi%F3n,%20](http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusi%F3n,%20Econom%EDa%20de%20opci%F3n,%20Evasi%F3n,%20Negocios%20simulados%20y%20Planeamiento%20Tributario%20-%20Rub%E9n%20Saaved.pdf)

[Econom%EDa%20de%20opci%F3n,%20Evasi%F3n,%20Negocios%20simulados%20y%20Planeamiento%20Tributario%20-%20Rub%E9n%20Saaved.pdf](http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusi%F3n,%20Econom%EDa%20de%20opci%F3n,%20Evasi%F3n,%20Negocios%20simulados%20y%20Planeamiento%20Tributario%20-%20Rub%E9n%20Saaved.pdf)

TORRES, Miguel

(2015). "Planeamiento Tributario: ¿Cómo realizar un tax planning?".

Noticiero contable. 2.1.2. Consulta: 21 de junio del

2018<[https://www.noticierocontable.com/planeamiento-tributario-](https://www.noticierocontable.com/planeamiento-tributario-Como-realizar-un-tax-planning/)

[Como-realizar-un-tax-planning/](https://www.noticierocontable.com/planeamiento-tributario-Como-realizar-un-tax-planning/)>

URBANO, Susana

(2017) "VAN Y TIR"

Economía y finanzas. S/p. Consulta: 12/06/2018.

<https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>>

VILVHEZ, P.

(S.F.) "El Planeamiento tributario como complemento del Planeamiento financiero"

Asesoría-Económico Financiera. S/p. Consulta: 12 de junio del 2018.

https://www.perucontable.com/modules/newbb/dl_attachment.php?attachid...post...

VILLANUEVA. Gonzáles Martín

(2013) "Planeamiento tributario"

Cofide. Pp.6-8. Consulta: 14 de mayo del 2018

http://www.cofide.com.pe/tabla_negocios/5to/legal/Contabilidad_para_MYPES_Martin_Villanueva.pdf

NORMA (LEY Y DECRETO)

SUNAT

- (2013a) Art. 55 del TUO del Código tributario. 22 de junio del 2013. Art. 59
- (2013b) Capítulo II del TUO del Código tributario. 22 de junio del 2013. Art. 59
- (2013c) Norma IV del TUO del Código tributario. 22 de junio del 2013. Art. 59
- (2013d) Art. 62 del TUO del Código tributario. 22 de junio del 2013. Art. 59
- (2013e) Art. 82 del TUO del Código tributario. 22 de junio del 2013. Art. 59

- (2004) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo
N° 179-2004-EF, promulgado el 08.12.2004

- (2007) TUO de la Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía, promulgado el D.S. N° 150-2007-EF.
- (2007b) TUO de la Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía, promulgado el D.S. N° 150-2007-EF.

- . (1999a) TUO de la ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo. Aprobado por Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999b) Art. 2 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999c) Art.9 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999d) Art. 10 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999e) Art. 11 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999f) Art. 13 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999g) Art. 15 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999h) Art. 29 y 30 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.
- . (1999i) Art. 22 del Decreto Supremo n°055-99-ef del 15 de abril de 1999.

TESIS

BLAS, A.

(2014). "El planeamiento tributario y su incidencia en los resultados económicos de la empresa Avícola Elta E.I.R.L. de la ciudad de Trujillo – La Libertad año 2013" Tesis de pregrado. Trujillo: Universidad Privada Cesar Vallejo.
<http://renati.sunedu.gob.pe/bitstream/sunedu/74953/1/IFCHAVEZ%20TOLENTINO%20KIARA%20Y%20MALU.pdf>

CHABELI, M.

(2015). "La planificación tributaria como herramienta dirigida a optimizar la carga fiscal en las retenciones del impuesto al valor agregado en la empresa Leoptica." Título de Especialista en Gerencia Tributaria. Valencia, Venezuela: Universidad de Carabobo.
<http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2323/Cmontero%20.pdf?sequence>

HERNANDEZ, A.

(2011). "Análisis crítico del control interno fiscal y su incidencia en las contingencias fiscales en la industria manufacturera de Nuevo León" Tesis de postgrado. Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León.
<http://eprints.uanl.mx/2469/>

PACHAS, C.

(2017). "El Planeamiento Tributario como herramienta de gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte terrestre de carga en Lima Metropolitana". Tesis para optar el grado de magíster. Lima: Universidad San Martín de Porres.
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2456/1/pachas_rci.pdf

LIBROS

CABALLERO, B.

(2012) "Manual del código tributario y de la ley penal tributaria" P.p. 59-60
Lima: Instituto del Pacífico.

GOICOCHEA, Enrique Alvarado

(2006) " Crédito fiscal principales problemas en su aplicación”.

Lima: Estudios Bustamante.

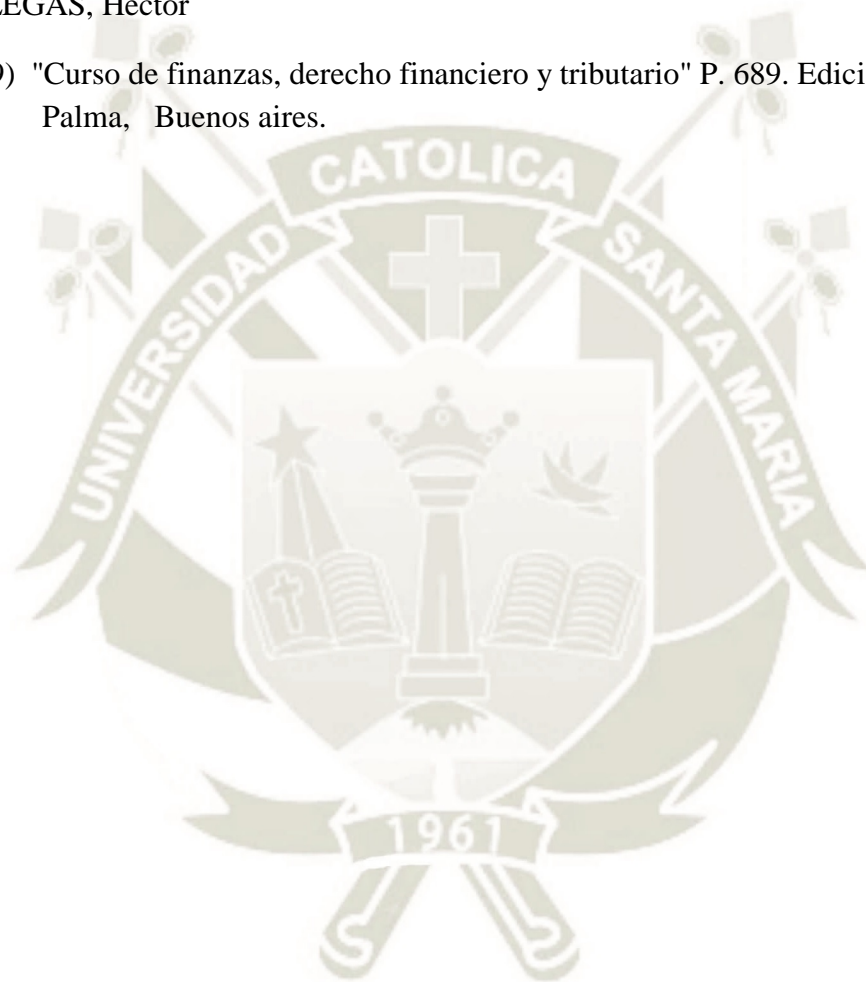
MEZA, Mauricio

(2014) "Finanzas II". P.p. 145-148

Arequipa: Universidad Católica de Santa María.

VILLEGAS, Héctor

(1999) "Curso de finanzas, derecho financiero y tributario" P. 689. Ediciones de Palma, Buenos aires.



8. ANEXOS:

ESTRUCTURA DEL PROYECTO O PLAN DE INVESTIGACIÓN

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO TEORICO:

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACION:

“ESTUDIO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO PARA MEJORA DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE CUSCO AÑO 2017-2022: CASO TRACTO MOTORS SAC”

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA:

En los últimos años las empresas comerciales de la ciudad del Cusco se encuentran en la búsqueda constante de herramientas de gestión que sostengan su crecimiento y desarrollo de ventajas frente a la competencia.

Existe una problemática nacional de las empresas del sector privado, porque el cumplimiento de sus obligaciones tributarias es cada vez más complejo, debido a la diversidad de normas legales y tributos que dificultan su correcta aplicación, ello se ve agravado debido a la existencia de una alta imposición tributaria, que representa una carga para las empresas. Desde hace tiempo atrás un número creciente de contribuyentes procuran estudiar la normatividad tributaria, con la finalidad de encontrar algunos elementos que permitan de algún modo aliviar la carga tributaria, reducirla y en algunos pocos casos a eliminarla. (ALVA,2013. P.I-1)

Por otro lado, Los principales contribuyentes de la ciudad de Cusco (PRICOS CUSCO) son los encargados de sostener el crecimiento que se viene desarrollando en la región, sin embargo estas empresas se ven y verán perjudicadas en el ámbito financiero, tributario, legal e incluso dentro de su control interno por las cantidades que tienen que pagar procedentes de multas, sanciones e intereses que son determinados después de una fiscalización tributaria realizada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT); como resultado de una mala aplicación e interpretación errónea de las leyes tributarias, el desconocimiento de herramientas que permitan la planeación e incluso en algunos caso por la evasión involuntaria de obligaciones tributarias.

De seguir esta situación en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco estas no aprovecharían las ventajas del planeamiento tributario como herramienta de gestión moderna y cuyo proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico permitirían elegir racionalmente la opción legal tributaria que generara el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal.

Es necesario que el planeamiento tributario se instituya en las empresas comerciales de la Ciudad de Cusco como guía de las acciones a realizar para alcanzar los objetivos planteados en la estrategia tributaria que contendrá la correcta determinación y cumplimiento de obligaciones de los principales tributos como son el Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas; estableciendo también los principales problemas y contingencias que se generan en la determinación de sus bases imponibles y cumplimiento de las obligaciones que estos tributos implican para esto se requiere un modelo de Planeamiento Tributario especializado que sea de aplicación por parte de las empresas comerciales, para así lograr una mejor y más eficiente administración y control de sus obligaciones tributarias relacionadas al Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas, además la cuantificación de estos beneficios son aspectos que muestran la ejecución de la presente investigación.

1.3. CAMPO, ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO: Facultad de Ciencias Económico Administrativas

ÁREA: Ingeniería Comercial

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Finanzas

1.4. TIPO DE PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN:

- **EXPLICATIVA:** Las variables tienen un comportamiento de causa – efecto, la investigación se centra en ampliar y profundizar sobre el planeamiento tributario y los beneficios que trae su aplicación para las empresas comerciales de la ciudad de Cusco.
- **DESCRIPTIVA:** Porque se describen los componentes que debe contener un Plan Tributario.
- **PROPOSITIVA:** Porque la investigación permite elaborar un Modelo de Plan Tributario Especializado en las Empresas Comerciales de la ciudad de Cusco.
- **DEMOSTRATIVA:** Porque dentro del estudio de caso se demostrará con medidas de rentabilidad (ROE, ROA y VAN) la rentabilidad generada por la aplicación del Plan Tributario.

1.5. VARIABLES DE ESTUDIO:

VARIABLE INDEPENDIENTE:

- IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO

VARIABLE DEPENDIENTE:

- MEJORA DE RENTABILIDAD A CORTO PLAZO EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO

- MEJORA DE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO EN EMPRESAS
COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO

1.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES:



VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES
IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO	<p>REALIDAD TRIBUTARIA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - REGIMEN TRIBUTARIO -TRIBUTO EL IMPUESTO A LA RENTA - TRIBUTOS EL IGV. <p>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> -EXIGIBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES -OBLIGACIONES FORMALES Y SUSTANCIALES
VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES
MEJORA DE RENTABILIDAD A CORTO PLAZO EN EMPRESAS COMERCIALES DE CUSCO	<ul style="list-style-type: none"> - ROE (RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO) = $\frac{\text{UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$ - ROA (RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION) = $\frac{\text{UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$ - SISTEMA DUPONT
MEJORA DE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO EN EMPRESAS COMERCIALES DE CUSCO	<p>VAN = $VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$</p>

1.7. INTERROGANTES BÁSICAS:

¿La implementación de un modelo de Plan Tributario mejorará la Rentabilidad en un corto Plazo en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco?

¿La implementación de un modelo de Plan Tributario mejorará la Rentabilidad en un largo Plazo en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco?

¿Cuál es el modelo de Plan Tributario especializado en empresas comerciales que contribuye a la mejora de Rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco?

¿Se logra un ahorro impositivo en el corto y largo plazo?

¿Con la implementación de un planeamiento tributario adecuado aumentan las utilidades de la empresa?

1.8. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA:

La presente investigación generará información útil para las empresas comerciales de la ciudad de Cusco y para otras empresas que se encuentren en la condición de sujetos pasivos de las obligaciones tributarias, pues al cuantificar la rentabilidad que genera el planeamiento tributario, estas podrán considerarla como una actividad cotidiana y útil para la toma de decisiones, establecer una estrategia tributaria cada año que permitirá la maximización de los beneficios; así como la reducción de las posibles sanciones derivadas del incumplimiento de las disposiciones establecidas en el Código Tributario, Ley de Impuesto a la renta y Ley del Impuesto General a las Ventas.

En este sentido la propuesta de investigación que se presenta se justifica por ser relevante desde el punto de vista general y en materia Financiera y Tributaria.

Se evidencia la trascendencia del presente estudio al cuantificar la rentabilidad que trae la aplicación del Planeamiento Tributario y la propuesta de un modelo de Planeamiento

Tributario especializado en empresas comerciales otorgándole importancia y relevancia a la investigación.

Finalmente, este estudio constituirá un antecedente para futuras investigaciones que se desarrollen. Además, es una guía para profesionales, empresarios e interesados en la materia.

1.9. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

A. OBJETIVO GENERAL:

Realizar un estudio para la implementación de un plan tributario como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales de la ciudad del Cusco. Caso: Tracto Motors S.A.C.

B. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Proponer actuaciones lícitas en el impuesto a la renta e impuesto general a las ventas que generen ahorro impositivo e incremento de la utilidad después de intereses e impuestos en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco.

Proponer un modelo de plan tributario especializado en empresas comerciales que demuestre un incremento en la rentabilidad a corto y largo plazo en las empresas comerciales de la ciudad del Cusco.

2. MARCO TEÓRICO:

ESQUEMA ESTRUCTURAL:

2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE:

A. PLAN TRIBUTARIO:

Para VILLANUEVA (2009):

El planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales a las que puede recurrir un contribuyente o responsable durante uno o varios periodos tributarios con la finalidad de calcular y pagar el impuesto que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes. (VILLANUEVA,2009,p.58)

Conforme lo define VERGARA (2009), “La Planificación Tributaria es un proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico, en virtud del cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal” (VERGARA,2011,p.75).

En términos de SAAVEDRA (2008), “El planeamiento tributario busca ahorros tributarios permitidos por la legislación tributaria, estructurando los negocios de tal forma que el elemento impositivo, si bien es inevitable, no impacte en forma tal que torne inviable sus operaciones” (SAAVEDRA, 2008, p.65).

B. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO DEL IMPUESTO A LA RENTA:

IMPUESTO A LA RENTA:

Una de las formas de financiamiento del Estado para atender el gasto público es a través de los impuestos. Como se sabe, la renta constituye una de las manifestaciones de riqueza sobre las que se aplica un impuesto-junto al consumo y al patrimonio- y en consecuencia, es un claro indicador de capacidad contributiva. En este sentido, el Impuesto a la Renta es uno de los tributos de mayor importancia que grava el rendimiento del capital, trabajo y de la combinación de ambos factores, respecto del cual se puede decir que es un impuesto real, dado que recae sobre actividades sin tomar en cuenta circunstancias personales; y directo en la medida que incide directamente sobre el sujeto que genera la renta (sin que sea posible su traslación). En nuestro país, este impuesto es regulado por el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR en adelante), aprobado mediante Decreto Supremo N° 179-2004-EF, publicado el 08.12.2004.

CONCEPTO DE RENTA:

La renta constituye una de las manifestaciones de la riqueza; así en la Ley del Impuesto a la Renta se recogen tres de las teorías de renta más ampliamente difundidas a saber: la renta producto, el flujo de riqueza y el consumo más incremento patrimonial, sobre el particular, resulta menester advertir que el concepto de renta dependerá de la teoría que adoptemos para analizar el caso concreto, pudiendo presentarse supuestos que califiquen como renta bajo el alcance de alguna teoría mientras que para otra el mismo concepto resulte siendo ajeno a todo ámbito gravado.

EL IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORIA:

El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo. (Decreto Supremo N° 179-2004-EF,2004)

C. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

El Impuesto General a las Ventas, es un impuesto que grava el valor agregado en cada transacción realizada en las distintas etapas del ciclo económico, empleando para ello un esquema de débitos y créditos que opera de la siguiente forma: del impuesto calculado por cada contribuyente (Impuesto Bruto), se deduce el impuesto general a las ventas pagado por todas las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas (Crédito Fiscal), de tal manera que solo la diferencia entre estos dos montos es lo que se paga al fisco.

El Manual Tributario 2012 del Informativo Caballero Bustamante lo define como: “El impuesto General a las Ventas constituye un impuesto al valor agregado cuya estructura se rige bajo el método de base financiera y del llamado método del impuesto contra impuesto, el cual permite efectuar deducciones de las compras y adquisiciones que se insuman o consuman en el proceso productivo o sea gasto de la actividad económica del sujeto del impuesto”. (Decreto Supremo N° 055-99-Ef, 2007)

2.2.VARIABLE DEPENDIENTE:

- **MEJORA DE RENTABILIDAD A CORTO PLAZO EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO:**

RAZONES FINANCIERAS:

Una razón financiera es la proporción o cociente entre dos categorías económicas expresadas y registradas en los estados financieros básicos, para obtener rápidamente información de gran utilidad y contenido en la toma de decisiones. Esta

información permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, los banqueros, los asesores, los capacitadores, el gobierno, etc.

Las razones financieras se han dividido en cuatro tipos para medir diversas situaciones que son de gran importancia en la vida económica de la empresa. Estas son:

- **RAZONES DE LIQUIDEZ:** miden la capacidad de pago que tiene la empresa.
- **RAZONES DE ACTIVIDAD:** miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo.
- **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO:** muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio.
- **RAZONES DE RENTABILIDAD:** miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa.

ROE O BENEFICIO SOBRE RECURSOS PROPIOS:

Se obtiene de dividir el Beneficio, antes o después de impuestos, sobre el patrimonio neto de la compañía, y nos permite conocer qué rentabilidad se está obteniendo de los recursos propios, también se conoce como ROE (*Return on Equity*). Los recursos propios se componen, fundamentalmente, de las aportaciones de capital hechas por los socios, y la acumulación de beneficios por la vía de las reservas, entonces, cuanto mayores sean éstos menor será este indicador, lo que invita a la empresa a reinvertir los beneficios en activos rentables para evitar los recursos ociosos. Otra medida bastante extendida resulta de dividir el beneficio antes o después de impuestos sobre el capital, no sobre todo el patrimonio neto sino únicamente teniendo en cuenta las aportaciones de socios, lo que permite ver, de forma clara, la rentabilidad obtenida por los accionistas. (Finanlick)

ROA O BENEFICIO SOBRE ACTIVOS:

Se obtiene dividiendo el beneficio antes o después de impuestos entre el total activo, y permite conocer en que medida se están rentabilizando las inversiones realizadas por la empresa. Es también conocida como ROA (*Return on Assets*), y lo habitual es que, en el momento de hacer una inversión este indicador caiga, por el crecimiento de los activos, y que, en la medida que éstos se van amortizando, suba gradualmente. (Financlik)

SISTEMA DUPONT:

El sistema DUPONT es una razón financiera que integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero que pueden ser créditos o préstamos).

En principio, este reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que el efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

- **MEJORA DE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO EN EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO:**

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

También se refiere a un criterio de inversión que pasa por actualizar los cobros y pagos de un proyecto para conocer si esa inversión resulta rentable o no. Otros términos con los que se conoce son el Valor Presente Neto (VPN) o Valor Neto Actual (VNA).

3. BIBLIOGRAFÍA:

LIBROS

1. APAZA, Mario
2005 Gestión Financiera Empresarial. 2005 ed. Lima: Instituto Pacífico.
2. BRAVO, Jorge
2011 Planeamiento Tributario y la Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario: Lima, Instituto Pacífico
3. BRAVO, Jorge
2002 La Renta como materia imponible en el caso de Actividades Empresariales y su relación con la Contabilidad: Lima, Instituto Pacífico.

4. FLORES, Jaime
2012 Finanzas aplicadas a la Gestión Empresarial: Lima

5. HERNÁNDEZ S., R., FERNÁNDEZ C., C., y BAPTISTA L., P. (2010) Metodología de la Investigación. (5ta ed.)Perú. Editorial Interamericana Editores S.A.

6. GALARRAGA DOLANDE, Alfredo (2002). Fundamentos de Planificación Tributaria.

7. JAMES A.F. Stoner (2002). Fundamentos de la Planeación en la Administración

8. RAMIREZ RAMIREZ, Raúl (2013). Contabilidad de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (Edición 2013), Lima, Instituto Pacifico.

9. RICRA MILLA, Marianela (2014), Análisis Financiero de las Empresas (1° Ed.), Lima, Instituto Pacifico

10. SANCHEZ ARROYO, Gil (2006), Análisis Financiero”-Instrumento Estratégico de la Contabilidad Gerencial

11. VERGARA HERNANDEZ, Samuel (2011). Elementos jurídicos para la Planificación Tributaria, Chile, Universidad de Chile.

12. VILLANUEVA GONZALES, Martin (2013), Planeamiento Tributario, Lima, Instituto Pacifico.

PÁGINAS WEB

1. Contreras, Erick. Planeamiento Tributario, Recuperado el 10 de Febrero de 2013 en <http://es.scribd.com/doc/98713862/Planeamiento-Tributario-1>
2. Frederic, Coronel. Planeamiento Tributario: Enseñanza y Practica, Recuperado el 25 de febrero de 2013 en <http://www.ipdt.org/editor/docs/01RevFGC.pdf>
3. Saavedra Rodriguez, Rubén (2013). Elusión, economía de opción, evasión, negocios simulados y planeamiento tributario. Material de enseñanza utilizado en el colegio de contadores públicos de Lima en [http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusión, economía de opción, evasión, negocios simulados y planeamiento tributario, Rubén Saavedra.pdf](http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusión_economía_de_opción_evasión_negocios_simulados_y_planeamiento_tributario_Rubén_Saavedra.pdf)

REVISTAS

1. ALVA MATTEUCCI, Mario (2013). Planeamiento Tributario: ¿Es posible realizarlo actualmente sin quebrantar las normas? Actualidad Empresarial, N° 286- Primera Quincena Setiembre, Pág. I-1.
2. ALVA MATTEUCCI, Mario (2001). Los Paraísos Fiscales. Análisis Tributario, N° 159, Mes de Abril, Pág. II
3. ROBLES, C. (2009). Algunos temas relacionados al Planeamiento Tributario. Actualidad Empresarial, N° 174- Primera Quincena Enero, Pág. VI-1

3.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS:

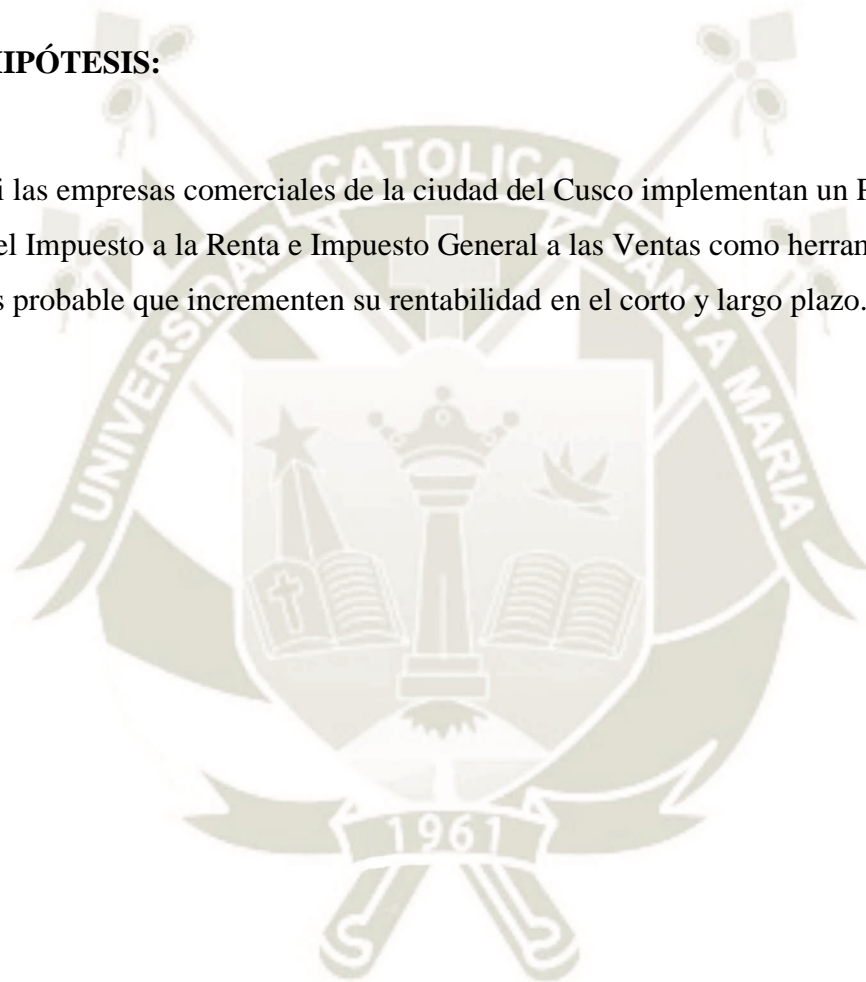
Para la elaboración de esta investigación se tomaron como base, además del fundamento teórico, estudios e investigaciones realizadas que se encuentran relacionadas con el objeto de estudio entre las que podemos mencionar:

Un estudio realizado por Rodriguez Rodriguez Diana Cinthia titulado “planeamiento tributario y su incidencia en la situación financiera de la empresa inmobiliaria santa catalina sac de la ciudad de Trujillo en el periodo 2013” (2014) de la Universidad

Nacional De Trujillo concluye que El planeamiento tributario tiene influencia directa en los resultados económicos y financieros de la empresa Inmobiliaria Santa Catalina S.A.C. porque de acuerdo a la información histórica y proyectada de los Estados Financieros se ha logrado verificar mediante indicadores el incremento de los resultados en particular de la utilidad bajo el enfoque de aplicación de un plan tributario debidamente organizado.

3.2.HIPÓTESIS:

Si las empresas comerciales de la ciudad del Cusco implementan un Plan Tributario del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas como herramienta de gestión es probable que incrementen su rentabilidad en el corto y largo plazo.



CAPÍTULO II

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL:

2.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:



VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN TRIBUTARIO	<p>REALIDAD TRIBUTARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - REGIMEN TRIBUTARIO - IMPUESTO A LA RENTA E IGV. <p>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - OBLIGACIONES FORMALES Y SUSTANCIALES 	<p>Observación Documental.</p> <p>(Se observaran casos reales, bibliográficos y normativa tributaria actual)</p> <p>Antecedentes de la empresa</p> <p>(Analizar las operaciones y estados financieros de la empresa)</p>	<p>Ficha de Observación Estructurada</p> <p>El Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados.</p>
VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES		

MEJORA DE RENTABILIDAD
EN LAS EMPRESAS
COMERCIALES DE CUSCO

ROE

(RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO) =

$$\frac{\text{UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

ROA

(RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION) =

$$\frac{\text{UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

VALOR ACTUAL NETO

VAN =

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$

Demostración Práctica: Caso
TRACTO MOTORS SAC

Estados de situación Año 2017 y
el Estado de resultados Año 2017
sin PT y con PT.

Rentabilidad sin PT y con PT.

PRESUPUESTACIÓN DE
CAPITAL 2018-2022

2.2. CAMPO DE VERIFICACIÓN:

2.2.1. AMBITO:

ÁMBITO GEOGRÁFICO: Perú

ÁMBITO FUNCIONAL: TRACTO MOTORS SAC

UBICACIÓN TEMPORAL:

De acuerdo a la cronología del tiempo, la presente investigación es diacrónica, ya que el análisis estudia fenómenos en un período corto y largo con el objetivo de demostrar los resultados obtenidos con el uso del Planeamiento Tributario.

2.3. UNIDADES DE ESTUDIO:

UNIVERSO: El universo está constituido por 824 principales contribuyentes (PRICOS) de la ciudad de Cusco en el año 2017.

POBLACIÓN: La población de la investigación está constituida por 307 empresas comerciales de la ciudad de Cusco, que tienen las siguientes características en común:

Ser empresas consideradas como principales contribuyentes en el departamento de Cusco por la administración tributaria (SUNAT).

Desarrollar actividades de comercio estas seleccionadas por el numero CUII de las actividades que consignan en su información general.

Desarrollar sus actividades en la Ciudad de Cusco.

MUESTRA: En la presente investigación la muestra está representada por la Empresa TRACTO MOTORS S.A.C, cumple los requisitos mencionados en la población y se cuenta con la información financiera.

2.4. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

ESTADOS FINANCIEROS:

Analizamos los estados financieros de TRACTO MOTORS SAC DEL AÑO 2017. El estado de situación financiera y el estado de resultados. Luego utilizaremos las razones financieras más importantes para ver resultados y aplicar el Planeamiento Tributario en el corto plazo y el Valor Actual Neto para analizarlo en el largo plazo.

2.5. PASOS PARA DEMOSTAR LA HIPOTESIS:

HIPOSTESIS:

Si: Las empresas comerciales de la ciudad de Cusco implementan un plan tributario del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas como herramienta de gestión:

Entonces: Es Probable que incrementen su rentabilidad en el corto y largo plazo.

2.5.1. DISEÑO DE LA PRUEBA:

Es el medio por el que se va a poner a prueba las predicciones, en la investigación se realizara mediante la Observación Documental como primera Técnica.

Con la observación de la bibliografía nos dará los primeros indicios para comprobar la hipótesis así tenemos:

En la definición del Planeamiento Tributario nos indican cuál es su Fin y objetivos, así en un estudio realizado por ALVA (2013) indica: “La Planificación Tributaria es un proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico, en virtud del cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal” (ALVA,2013,p 209).

Además ÁLVAREZ, BALLESTEROS y FIMBRES (2012) precisan que:

La planeación fiscal es de suma importancia para los sujetos de la relación tributaria, por un lado el sujeto pasivo busca diseñar estrategia en el desarrollo de sus actividades para optimizar los costos fiscales de sus operaciones, puesto que es una actividad legal al permitir la Constitución elegir la figura jurídica que mejor convenga a sus intereses siempre y cuando sea lícita. (ÁLVAREZ, et al.2012,p.36)

Es así que en un estudio de VILCHEZ (2006) nos indica el planeamiento Tributario consiste en seleccionar la mejor de las diversas formas disponibles para lograr el fin económico general deseado por la empresa. Como vemos en este concepto los ahorros impositivos no deben verse como el fin último de la empresa sino que se debe tomar como la medida más adecuada para no alterar las metas propuestas por impuestos innecesarios o multas o sanciones que pudieron ser evitadas.(VILCHEZ,2006,p.236)

Como segunda técnica se analizará el Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. Luego para poder demostrar la repercusión de estos cambios planteados en la rentabilidad de la empresa realizamos la determinación de la utilidad neta del ejercicio sin planeamiento tributario y con planeamiento tributario que nos permitirá la evaluación del incremento de la rentabilidad en el corto y largo plazo. Además, para poder realizar una revisión rigurosa se va a dividir en REVISION DE INGRESOS Y REVISION DE GASTOS y separar las observaciones por tributo.

Se busca conocer más de las empresas comerciales de Cusco sus problemas y contingencias tributarias, los procedimientos que realizan para evitar multas y sanciones además si conocen herramientas como el planeamiento tributario y en el caso que las conocieran si la utilizan algunas características de este y

finalmente se indaga si utilizasen al planeamiento tributario y cuáles son los beneficios que esperan obtener a partir de la implementación de este.

EJECUCIÓN DE LA PRUEBA: ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL CASO PRÁCTICO:

Se aplicara el análisis a los estados financieros y el flujo de caja para el VAN. Como diseño metodológico se ha determinado un universo de 824 principales contribuyentes de la ciudad de Cusco, una población de 307 empresas comerciales y la muestra que será TRACTO MOTORS SAC como principal contribuyente (PRICOS CUSCO).

ELABORACIÓN DE LOS DATOS:

Una vez efectuada la investigación de campo se analizara e interpretara los datos en función de los objetivos planteados en la investigación, “Determinar la importancia de la implementación del Planeamiento Tributario como herramienta de Gestión para generar ahorro impositivo e incremento de la Utilidad después de Interés e Impuestos en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco” como objetivo General de la investigación.

A continuación se presentara el análisis de los datos obtenidos, estos resultados se estructuraran en una secuencia de cuadros y gráficos, su análisis se basara en el tratamiento porcentual del ROE, ROA y Margen de Utilidad para el corto plazo y el VAN para el largo plazo explicando la interpretación en función de los objetivos planteados.

El análisis que se realizará en el estudio será cualitativo - cuantitativo, dado que las variables en estudio se descompusieron en dimensiones y estos a su vez en indicadores.

Para reforzar la hipótesis planteada y como la investigación tiene como uno de sus objetivos: Proponer un modelo de Planeamiento Tributario especializado que contribuye al ahorro impositivo e incremento de la Utilidad después de Interés e Impuestos en las empresas comerciales de la ciudad de Cusco es por

tal motivo que desarrollamos un caso integral en donde se muestran todos los procedimientos para llegar al Plan Tributario con los siguientes Pasos:

1. Conocimientos del negocio:

Conocimiento de la compañía

Composición del capital (nacional o extranjero)

Objeto social (productos o servicio que vende)

Riesgos estratégicos del negocio

Información financiera actual y presupuestada

Planes de inversión – nuevos productos o servicios

2. Estudio de la situación de años anteriores:

Revisión de las declaraciones tributarias para determinar contingencias de impuestos, nivel de tributación renta presuntiva, renta ordinaria

Revisión de procedimientos y controles en impuestos para identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos

Utilización o disposición de los saldos a favor reflejados en las declaraciones

Identificación de puntos de mejoramiento y oportunidad.

Revisión de áreas que tengan que ver con el proceso tributario.

Utilización o disposición de los saldos a favor reflejados en las declaraciones

Revisión de áreas que tengan que ver con el proceso tributario.

3. Desarrollo del Plan Tributario:

Basándose en las dos primeras fases, se define un plan de Tributario para el Caso en el cual se cubran los siguientes aspectos:

- Análisis de la información financiera proyectada, cálculo del impuesto de renta por los años que cubre la planeación

- Alternativas
- Presentación de informe
- Actualización periódica a raíz de cambio en la legislación.

Finalmente se realizará el análisis de la información económica y financiera del caso donde cuantificaremos el incremento de la rentabilidad por el uso del Planeamiento Tributario en las empresas comerciales de Cusco.

INFERENCIA DE LA CONCLUSIÓN:

Por lo expuesto es conveniente que las empresas comerciales de la ciudad de Cusco realicen Planes y Estrategias Tributarias que les permitiría evaluar las diferentes opciones de procedimientos a realizar y que estos vayan acorde con sus resultados económicos y financieros proyectados y no se vean perjudicados por asuntos tributarios que pudieron ser evitados.

De igual manera podremos cuantificar estos beneficios que traería la aplicación del planeamiento tributario en los resultados de la empresa.

2.6. RECURSOS NECESARIOS:

HUMANOS:

Investigador: Mari Cruz Ortogorin y Sofía Valdivia.

Asesor: Wong, Victor

MATERIALES:

Material bibliográfico: APA sexta edición.

Material de Escritorio: Computador, Internet

2.7. CRONOGRAMA DEL TRABAJO AÑO 2018:

TIEMPO ACTIVIDADES (POR QUINCENA)	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO	
	1-2 SEMANA	3-4 SEMANA	1-2 SEMANA	3-4 SEMANA	1-2 SEMANA	3-4 SEMANA	1-2 SEMANA	3-4 SEMANA	1-2 SEMANA	3-4 SEMANA
DISEÑO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION	■									
PRESENTACION PLAN DE INVESTIGACION	■									
ELABORACION DEL MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION		■	■							
ELABORACION DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION				■						
APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION					■	■				
ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS							■	■		
REDACCION DE OTROS ASPECTOS DEL INFORME DE TESIS (PRESENTACION , INDICE, INTRODUCCION, CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES,BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS)									■	
ENTREGA DE INFORME DE INVESTIGACION										■
REVISION Y LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES										■

