

TÍTULO:

EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO CORPORACIÓN R & R PERÚ S.A.C. TRUJILLO, 2018.

AUTORES: Franklin Ruggeri Floriano Juárez¹.
Mgtr. Haydee Roxana Alvarado Lavado².

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela profesional de Contabilidad.

RESUMEN:

El presente informe de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Trujillo, 2018. El resultado de esta investigación permitió a las empresas comerciales conocer las características del Impuesto General a las Ventas que fluctúa en sus operaciones que realizar cotidianamente, de acuerdo a la realidad que están viviendo actualmente.

La presente investigación es de tipo cualitativo, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental descriptivo correlacional, Para la recolección de la información se aplicó como instrumento el cuestionario, elaborado de 12 preguntas dirigidas al Dueño, Gerente, Contador y Asistente Contable de la empresa y como técnica se desarrolló la entrevista. Donde se pudo obtener los siguientes resultados: La empresa carece de conocimiento sobre las características del Impuesto General a las ventas, Además, los comprobantes de las adquisiciones llegan fuera del periodo de determinación, declaración y pago del impuesto, ocasionando no considerar el crédito fiscal y por ende realizar pagos excesivos de IGV. Sin embargo, no se toman las medidas necesarias para poder mejorar y evitar dicha situación.

Finalmente se deduce que la empresa no tiene un conocimiento explícito sobre el Impuesto General a las Ventas, se propone: Capacitación al personal de la empresa en cuanto a las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), tales como: mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Bienes y servicios exonerados del impuesto, beneficios que brinda el “IGV justo” y la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la determinación y declaración jurada mensual del impuesto.

Palabras claves: Impuesto General a las Ventas, Empresa Comercial.

¹FRANKLIN RUGGERI FLORIANO JUÁREZ: Estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la ULADECH – CATOLICA.

²HAYDEE ROXANA ALVARADO LAVADO: Contador Público, Magister en Tributación y Docente Tutor Investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la ULADECH – CATÓLICA.

ABSTRACT:

The general purpose of this research report was to: Determine and describe the characteristics of the General Sales Tax of the Companies of the Commercial sector of Peru and of the Company Corporation R & R Peru S.A.C. Trujillo, 2018. The result of this investigation allowed commercial companies to know the characteristics of General Sales Tax that fluctuates in their operations to be carried out on a daily basis, according to the reality they are currently experiencing.

The present investigation is of qualitative type, descriptive correlational level, non-experimental descriptive correlational design, for the collection of the information the questionnaire was applied as an instrument, elaborated of 12 questions addressed to the Owner, Manager, Accountant and Accounting Assistant of the company and as technique the interview was developed. Where it could obtain the following results: The Company lacks knowledge about the characteristics of the General Tax on sales, In addition, the receipts of the acquisitions arrive outside the period of determination, declaration and payment of the tax, causing not to consider the tax credit and therefore make excessive IGV payments. However, the necessary measures are not taken to improve and avoid this situation.

Finally it is deduced that the company does not have an explicit knowledge about the General Tax on Sales, it is proposed: Training for the company's personnel regarding the characteristics of the General Sales Tax (IGV), such as: mechanisms for early collection of the IGV, Goods and services exempted from the tax, benefits provided by the "fair VAT" and the importance of timely counting with the necessary documentation to make the determination and monthly tax declaration.

Keywords: General Sales Tax, Commercial Company.

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe de investigación titulado “CARACTERIZACIÓN DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DEL PERÚ: CASO EMPRESA CORPORACIÓN R & R PERÚ S.A.C. TRUJILLO, 2018”. Tiene como finalidad dar a conocer las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), y de qué manera se viene aplicando en la Empresa Corporación R&R Perú S.A.C. el mencionado impuesto.

Las empresas del sector comercial están obligadas a dar cumplimiento oportuno a sus obligaciones tributarias, especialmente a pagar el Impuesto General a las Ventas (IGV), tal y conforme lo establece la ley, Siendo esta exigible coactivamente.

Para ello, Partiremos de la idea que el IGV es un tributo, como todo tributo es en consecuencia una prestación de carácter económico o patrimonial impuesta por el Estado a todos los contribuyentes que se encuentren comprendidos dentro de su ámbito de aplicación, sirviendo los ingresos generados por este impuesto para el desarrollo de nuestro país, entonces, al ser un tributo, se ubica dentro de uno de los 3 tipos de tributos señalados en el Código Tributario nacional, los cuales son: a) El impuesto, b) La contribución y c) La tasa. El IGV es un impuesto.

(Alva, 2017)

El IGV es un impuesto de gran transcendencia en nuestro país por constituir la principal fuente de ingresos tributarios, es decir, el que brinda al Estado la mayor cantidad de recursos económicos por concepto de ingresos tributarios. Ocupa siempre el primer lugar en nivel de recaudación. Es entonces el más importante por índice de

recaudación, específicamente de forma periódica mensual. Es considerado indirecto por que la carga del tributo no la soporta el contribuyente, sino que este la traslada al usuario o consumidor final.

El IGV es considerado un impuesto que grava las exteriorizaciones de riqueza que se manifiestan mediante el gasto o consumo de las personas. El denominado traslado del impuesto al consumidor final se da porque el adquirente final o usuario final soporta la carga del impuesto, lo que significa que es el quien paga el impuesto y en realidad el vendedor o quien presta el servicio simplemente lo declara y paga, pero lo paga con el dinero recibido del adquirente o usuario al realizarse la operación o negocio.

(Córdova, 2006 Pág. 1048)

En el Perú, El IGV está compuesto por una tasa de Impuesto General al Consumo del 16% y la del Impuesto de Promoción Municipal equivalente al 2%. Haciendo un total del 18% **(Rodríguez, 1999)**.

El IGV grava las ventas realizadas en el país, así como también las prestaciones de servicios, los contratos de construcción, la primera venta de un inmueble que realicen los constructores de este y las importaciones de bienes. Es necesario precisarles que deben tomarse en cuenta los supuestos establecidos que son gravados con el IGV e IPM de forma taxativa y precisa por cuanto lo que no aparece no está gravado con el IGV e IPM.

(Alva, 2017)

Aunado a lo descrito anteriormente, “El Impuesto General a las Ventas es de caracterización indispensable en cualquier tipo de Empresa sea esta pública y/o mixta, privada, industrial, comercial y de servicios”. En tal sentido la presente investigación se centró en las empresas comerciales. Las empresas comerciales como su nombre lo indica, se dedican a la compra y venta de mercaderías, con la finalidad de obtener lucro por dichas operaciones. Pero uno de los problemas que se observan en las empresas que se dedican a esta actividad económica es el desconocimiento en cuanto a las características del IGV, generando una inadecuada aplicación y cálculo de dicho impuesto en sus operaciones comerciales que realizan cotidianamente.

Atendiendo a lo antes mencionado, el IGV tiene presencia en todas las empresas y en definitivo las empresas que tienen conocimiento y lo saben aplicar en sus operaciones comerciales que realizan, obtienen mejores resultados que las empresas que desconocen de este impuesto, además el cumplimiento en el pago oportuno del impuesto les permite evitar cualquier sanción administrativa impuesta por SUNAT.

En la empresa CORPORACION R & R PERU S.A.C. los problemas frecuentes en cuanto al Impuesto General a las Ventas son: Desconocimiento en cuanto a la correcta aplicación del IGV, no se está realizando una correcta determinación, calculo y pago oportuno del IGV, Deficiente gestión en cuanto a los comprobantes de pago necesarios para el cálculo del impuesto, falta de capacitación al personal administrativo y contable en materia tributaria específicamente sobre el IGV.

Por lo expuesto anteriormente, el enunciado del problema es planteado de la siguiente manera:

¿Cuáles son las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Trujillo, 2018?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Trujillo, 2018.

Para dar respuesta al objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú, 2018.
2. Describir las características del Impuesto General a las Ventas de la Empresa “Corporación R & R Perú S.A.C.” Trujillo, 2018.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa “Corporación R & R Perú S.A.C.” Trujillo, 2018.
4. Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo N° 3 se propone:
Capacitación al personal de la empresa en cuanto a las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), tales como: los mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Bienes y servicios exonerados del impuesto, beneficios que brinda el “IGV justo” y la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la determinación y declaración jurada mensual del impuesto.

La presente investigación se justifica porque permitirá describir las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Trujillo, 2018, dando a conocer el logro de los objetivos y meta establecidos en el desarrollo de esta investigación.

Asimismo, la presente investigación servirá para que las Empresas del sector comercial tengan conciencia sobre la importancia que se le debe dar al comportamiento del IGV en las operaciones de compra y venta que realizan constantemente, ya que, de obviar o carecer de conocimiento sobre la aplicación de este impuesto, las empresas estarían involucrándose en fuertes impacto de infracciones tributarias.

Finalmente, esta investigación servirá como herramienta de información para estudios posteriores que realizaran los estudiantes y se puedan guiar u orientar en investigaciones similares.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación del informe es tipo cualitativo y el diseño es No experimental descriptivo correlacional.

Para llevar a cabo la presente investigación se formuló un cuestionario de 12 preguntas y se aplicó la entrevista al Dueño, Gerente, Contador y Asistente Contable de la empresa para ver si el personal administrativo tiene conocimiento sobre las características del Impuesto General a las Ventas.

Luego se realizó un análisis de la entrevista aplicada al Dueño, Gerente, Contador y Asistente Contable de la empresa para saber el grado de conocimiento que tiene el personal administrativo sobre este impuesto y ver de qué manera es tan importante la caracterización del Impuesto General a las Ventas en la entidad y conllevando a ello las revisiones literarias investigadas anteriormente.

Este informe de investigación tiene como población las Empresas comerciales del Perú y como muestra la empresa “Corporación R&R Perú S.A.C”.

III. RESULTADOS

3.1 Respecto al objetivo específico N° 1: Describir las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú, 2018.

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Carrión y Villareal (2017)	<p>Los investigadores señalan en sus resultados que la empresa J. Ingenieros S.A.C., debe implementar nuevas políticas de control interno respecto al problema expuesto, la cual tiene que ver con la recepción oportuna de los comprobantes de pago, Esto redundara en una mejor y real determinación del IGV, utilizando oportunamente los comprobantes de pago que permite obtener el derecho al uso del crédito fiscal en el mes que correspondan de acuerdo a los hechos ocurridos.</p> <p>Porque, como se puede evidenciar, En las operaciones de compras, el problema surge cuando los comprobantes de pago llegan fuera del periodo emitido o posterior a la presentación y liquidación de los impuestos en el PDT 621, perjudicando en el tema de liquidez inmediata a la empresa J. Ingenieros S.A.C. En esta determinación y pago del IGV, no se emplea el crédito fiscal de dichos comprobantes, los cuales, en muchas oportunidades, su monto es muy significativo, como consecuencia de ello, se realizan pagos excesivos del IGV, afectando en algún momento el saldo de caja en la empresa. “En conclusión, el no monitoreo de los comprobantes de pago no permiten conseguir el derecho a crédito fiscal, de tal forma que existe un pago en exceso de Impuesto General a las ventas en cada periodo”.</p>
Fernández (2016)	<p>El autor señala en sus resultados que los encuestados manifestaron que es totalmente injusto pagar al Estado un IGV no recaudado previamente, sin embargo, cabe resaltar que si bien es cierto no están de acuerdo, hacen lo posible para cumplir con el pago y así no tener problemas con la SUNAT, como se puede evidenciar según los datos estadísticos un 90.7% de los encuestados no estar de acuerdo con el pago del IGV para las ventas al crédito así como un 4.7% si están de acuerdo y un 4.7% no saben ni opinan. Además, se le planteo la pregunta acerca si pagaron el IGV oportunamente según fecha de vencimiento, ante lo cual el 80.2% de los encuestados si pagaron el IGV en las fechas establecidas según cronograma de vencimientos, mientras que el 19.8% manifestó no haber pagado el IGV de manera oportuna, generando la evasión tributaria.</p> <p>Sin embargo, “el 89.5% de los encuestados, manifestaron que si conocen el nivel de sanciones impuestas por la SUNAT en el caso de no cumplir con el pago de este impuesto, mientras que el 5.8% y 4.7% de este resultado no conoce, no sabe ni opina acerca de temas de sanciones ni del carácter punitivo de la SUNAT para quienes incumplan con el pago del IGV, así como también el 54.7% de los encuestados admitieron que pagar el IGV (por ventas al crédito) les genero problemas de liquidez en su empresa y el 45.3% sostuvo que no tuvieron</p>

	esta dificultad”.
Roca (2015)	<p>“El autor señala en sus resultados que las Mypes el 40% No sabe, No opina sobre el conocimiento de la ley del IGV y sobre las sanciones por no cumplir la ley, el 30% de los encuestados, consideran que no tienen conocimiento de la ley del IGV y sobre las sanciones por no cumplir la ley, el 20% manifiesta que si tienen conocimiento de la ley del IGV y el 10% tienen un poco de conocimiento”.</p> <p>También se puede apreciar que el 50% de los encuestados consideran que no tienen conocimiento de lo que es la evasión tributaria, el 30% si tienen conocimiento de lo que es la evasión tributaria y el 20% no sabe, no opina, Además, también el 50% de los encuestados manifestaron que no tienen conocimiento del PDT formulario virtual 621, de presentación mensual, el 30% si tiene conocimiento del PDT formulario virtual 621, y el 20% considera que ninguno, también el 50% de los encuestados manifestaron que adquieren sus compras sin ningún comprobante de pago, el 40% adquieren sus compras con facturas, y el 10% adquieren sus compras con Boletas de Venta, así mismo los encuestados manifestaron que el 40% no emiten ningún comprobante de pago a sus clientes, el 30% emiten boletas de venta y el 30% solo emiten facturas, por ende, el autor concluye afirmando que existe un alto grado de evasión tributaria en la empresa objeto de estudio.</p>
Villanueva (2016)	<p>“El autor señala en sus resultados que el personal de la empresa Aventura Eventos S.A.C. si tiene conocimiento sobre el sistema de detracciones del IGV y tiene controlado todos los movimientos que existe en la cuenta de detracciones; los ingresos que dicho de otra manera son aumentos por ventas realizadas están respaldadas con los Boucher de detracciones y los egresos que viene a ser los pagos que se hacen con estos fondos están siendo respaldados con documentos, de esta manera la empresa sabe cuánto dinero esta inmóvil en la cuenta”.</p> <p>Sin embargo, “La empresa Aventura Eventos S.A.C. indica que este sistema de recaudación anticipada del IGV, debería desaparecer, puesto que los únicos afectados directamente son las empresas formales, aparentemente el gobierno va a realizar cambios a fin de recaudar y ampliar la base tributaria, pero incentivando a las empresas informales a que se puedan formalizar a cambio de algunos beneficios por un plazo establecido, entre otros aspectos”.</p>

Fuente: Elaborado de los antecedentes del presente trabajo de investigación.

3.2 Respecto al objetivo específico N° 2: Describir las características del Impuesto General a las Ventas de la Empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Trujillo, 2018.

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos a través de la entrevista realizada al Dueño, Gerente, Contador y Asistente Contable de la empresa, mediante un cuestionario que fue elaborado personalmente para poder analizar y determinar a la empresa.

Resultados del Cuestionario

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Conoce Ud., Qué es el Impuesto General a las Ventas?	Expresaron que es un tributo que todos los empresarios tienen la obligación de pagar mensualmente a la SUNAT.
2. ¿Cuál es el porcentaje del Impuesto General a las Ventas que se tiene que pagar en el Perú?	Expresaron que el porcentaje del Impuesto General a las Ventas que se paga en el Perú es el 18%.
3. ¿De qué manera se paga el Impuesto General a las Ventas en el Perú?	Expresaron que en el Perú se paga el Impuesto General a las Ventas de manera mensual.
4. ¿Paga el Impuesto General a las Ventas según las fechas establecidas en el cronograma de pagos de SUNAT?	Expresaron que el Contador General de la Empresa cumple con declarar el Impuesto General a las Ventas en las fechas establecidas según el cronograma de pagos establecido por SUNAT, pero el pago no lo realiza en la fecha establecida, si no al siguiente día o a los dos días, debido a que la declaración se realiza a últimas horas por motivo que la documentación no llega a tiempo.
5. ¿Cómo realiza la liquidación del Impuesto General a las Ventas?	Expresaron que la liquidación del impuesto lo realizan de la siguiente manera: tomando en cuenta el IGV cobrado por sus ventas menos el IGV pagado por sus compras, también restando su Crédito Fiscal del mes anterior y de esta manera obtienen el impuesto a pagar a SUNAT.
6. ¿Cuándo obtiene Crédito Fiscal por concepto de Impuesto General a las Ventas?	Expresaron que la empresa obtiene crédito fiscal cuando realizan bastantes compras de mercaderías y venden poco durante el mes.
7. ¿Cuándo obtiene Debito Fiscal por concepto de Impuesto General a las Ventas?	Expresaron que la empresa obtiene debito fiscal cuando venden una mayor cantidad de mercaderías y por ende, realizan pocas adquisiciones.
8. ¿Conoce, Cuáles son los mecanismos de recaudación anticipada del Impuesto General a las Ventas?	Manifestaron tener conocimiento respecto a uno de los mecanismos de recaudación anticipada del Impuesto, que es las Deduciones, ya que en la empresa solo se aplica este mecanismo, desconociendo los mecanismos de las retenciones y percepciones del IGV.
9. ¿Conoce la Norma que detalla los bienes y servicios exonerados del Impuesto General a las Ventas?	Expresaron que sí y mencionaron que es la Ley del Impuesto General a las Ventas y su Reglamento, pero manifestaron que no sabían en detalle que bienes y servicios se encuentran exonerados de las normas, esto debido a una falta de revisión de la norma.
10. ¿Cree que el “IGV justo” es un beneficio para las Micro y	Expresaron tener desconocimiento sobre el “IGV justo” debido a que es un tema nuevo

Pequeñas Empresas?	y que por lo tanto no habían asistido a alguna capacitación para poder saber en detalle los beneficios que trae este nuevo sistema.
11. ¿Qué formulario virtual utiliza para declarar y pagar el Impuesto General a las Ventas a la SUNAT?	Expresaron que la empresa utiliza el formulario virtual PDT – 621 IGV Renta mensual para declarar y pagar sus impuestos a la SUNAT.
12. ¿Qué opina sobre el Impuesto General a las Ventas en el Perú?	Expresaron que el IGV es un tributo a la cual están sujetos a pagar todos los contribuyentes, Además, indicaron que este impuesto es recaudado por el Estado la cual le permite construir colegios, hospitales, carreteras y muchas más obras en beneficios de la sociedad.

Fuente: Cuestionario elaborado por el autor.

3.3 Respecto al objetivo específico N° 3: Hacer un análisis comparativo de las características del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del sector Comercial del Perú y de la Empresa “Corporación R & R Perú S.A.C.” Trujillo, 2018.

TEMAS	LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL SECTOR COMERCIAL	CORPORACIÓN R&R PERU S.A.C.	RESULTADOS DE LA COMPARACIÓN
Caracterización del “Impuesto General a las Ventas”	Después de haber realizado la investigación respecto a las empresas se determina que: Algunas de las empresas no tienen conocimiento sobre las características del Impuesto General a las Ventas, por ello, cuando realizan sus ventas no emiten ningún comprobante de pago a sus clientes, así mismo realizan sus compras sin recibir ningún comprobante de pago, Generando un alto grado de evasión tributaria.	La empresa Corporación R & R Perú S.A.C. Tiene conocimiento sobre algunas de las características del Impuesto General a las Ventas, la cual manifiesta que cumple con realizar la declaración jurada mensual del Impuesto General a las Ventas, según las fechas establecidas en el cronograma de pagos establecido por SUNAT, la cual le permite evitar alguna multa o sanción administrativa por parte de la SUNAT.	No coincide

<p>Determinación y pago del Impuesto General a las Ventas</p>	<p>De acuerdo a las investigaciones de las empresas; la raíz del problema es que muchas veces en las operaciones de compra los comprobantes de pago llegan fuera del periodo de determinación, liquidación y pago del IGV, no empleándose el crédito fiscal de dichas compras, la cual son montos muy significativos, ocasionando realizar pagos excesivos por concepto de IGV en cada periodo. Las empresas manifiestan que es totalmente injusto pagar al Estado un IGV no recaudado, ya que les genera problemas de liquidez, pese a ello, las empresas determinan y declaran oportunamente el IGV para no tener problemas con SUNAT.</p>	<p>La Empresa en estudio, manifiesta que el problema en las operaciones de compra es que los comprobantes de pago llegan fuera del periodo de determinación y declaración del IGV, en algunos casos no empleándose el crédito fiscal de dichas compras, ocasionando realizar pagos excesivos por concepto de IGV en cada periodo. En tal sentido, la empresa Realiza la Determinación y declaración del Impuesto General a las Ventas según las fechas establecidas en el cronograma de pagos de SUNAT, pero el pago no lo realiza en la fecha establecida, si no al siguiente día o a los dos días, debido a que la declaración se realiza a últimas horas por motivo que la documentación no llega a tiempo.</p>	<p>Coincide</p>
<p>Mecanismos de Recaudación anticipada del Impuesto General a las Ventas</p>	<p>De acuerdo a las investigaciones de las empresas; se evidencia que tienen conocimiento sobre el sistema de deducciones del IGV, y tienen controlado todos los movimientos que existen en la cuenta de deducciones, Sin embargo, indican que este sistema de recaudación anticipada del IGV debería desaparecer, puesto</p>	<p>La Empresa en estudio, manifiesta tener conocimiento sobre el sistema de deducciones del IGV, ya que la Empresa aplica el sistema de Deducciones del IGV por ser el mecanismo que interviene en sus actividades comerciales que realiza, la cual tiene un control en sus movimientos de su cuenta de deducciones</p>	<p>Coincide</p>

	que los únicos afectados directamente son las empresas formales.	apertura da en el Banco de la Nación. Sin embargo, manifiesta tener desconocimiento sobre los mecanismos de percepciones y retenciones.	
--	------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Fuente: Elaborado por el autor

3.4 Respecto al objetivo específico N° 4: Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo N° 03, se propone capacitación al personal de la empresa en cuanto a las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), tales como: los mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Bienes y servicios exonerados del impuesto, beneficios que brinda el “IGV justo” y la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la determinación y declaración jurada mensual del impuesto de la empresa “Corporación R&R Perú S.A.C.” Trujillo.

IV. DISCUSIÓN

4.1 Respecto al objetivo específico N° 01

En las empresas del sector comercial se identificaron que muchas de estas no tienen conocimiento sobre cómo funciona el Impuesto General a las Ventas en las actividades comerciales que realizan cotidianamente, ya que las empresas al momento de realizar una venta no emiten ningún comprobante de pago a sus clientes, mucho menos reciben comprobante de pago que acredite sus compras que realizan de sus proveedores, tampoco lo exigen, la cual al no emitir o exigir comprobantes de pago evaden el Impuesto General a las Ventas que deberían pagar a SUNAT.

Por otro lado, dichas empresas realizan operaciones de compra y venta al crédito, la cual con respecto a las operaciones de compra los comprobantes de pago llegan fuera del periodo de determinación, declaración y pago del impuesto, ocasionando a que no se considere el crédito fiscal de dichas compras al momento de determinar el impuesto, siendo los montos a pagar por concepto de IGV en algunos periodos muy significativos, por ende, las empresas estarían realizando pagos excesivos de IGV.

Con respecto a las ventas al crédito las empresas manifiestan que es totalmente injusto pagar al Estado un IGV no recaudado previamente, ya que les genera problemas de liquidez en su caja, al mismo tiempo indican que pese a ello, determinan y pagan de manera oportuna el IGV con la finalidad de no tener sanciones administrativas por parte de la SUNAT.

4.2 Respecto al objetivo específico N° 02

La empresa carece de conocimiento sobre las características del Impuesto General a las Ventas, esto ocasiona a que no se realice una correcta determinación y cálculo del impuesto a pagar a SUNAT, generando un alto grado de evasión tributaria.

Según la información obtenida a través del cuestionario aplicado al Dueño, Gerente, Contador y Asistente Contable de la empresa, se puede determinar:

Pregunta N° 01:

¿Conoce Ud., Qué es el Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados manifiestan que tienen conocimiento con respecto al Impuesto General a las Ventas, ellos están pendientes todos los meses de este impuesto en su determinación y declaración, ya que en algunos meses determinan montos significativos a pagar a SUNAT, así como en algunos meses también obtienen debito fiscal o crédito fiscal por concepto de IGV.

Pregunta N° 02:

¿Cuál es el porcentaje del Impuesto General a las Ventas que se tiene que pagar en el Perú?

Los entrevistados manifiestan que el porcentaje por concepto de Impuesto General a las Ventas que ellos pagan mensualmente a la SUNAT es una tasa del 18%, porcentaje que lo determinan después de deducir el IGV cobrado por sus ventas realizadas menos el IGV pagado por sus compras.

Pregunta N° 03:

¿De qué manera se paga el Impuesto General a las Ventas en el Perú?

Los entrevistados expresaron que la empresa paga el Impuesto General a las Ventas e Impuesto a la Renta de manera mensual a la SUNAT.

Pregunta N° 04:

¿Paga el Impuesto General a las Ventas según las fechas establecidas en el cronograma de pagos de SUNAT?

Los entrevistados expresaron que el Contador General de la Empresa cumple con declarar el Impuesto General a las Ventas según las fechas establecidas en el cronograma de pagos establecido por SUNAT, teniendo en cuenta el ultimo dígito del Registro Único del Contribuyente RUC, sin embargo, el pago no lo realizan en la fecha establecida, si no al día siguiente o a los dos días, debido a que la declaración se realiza a últimas horas por motivo que la documentación no llega a tiempo.

Pregunta N° 05:

¿Cómo realiza la liquidación del Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados expresaron que realizan la liquidación del Impuesto General a las Ventas de la siguiente manera: tomando en cuenta el IGV cobrado al momento de realizar sus ventas menos el IGV pagado al momento de comprar, también restando el Crédito Fiscal del mes anterior, y de esta manera obtienen el impuesto a pagar a la SUNAT.

Pregunta N° 06:

¿Cuándo obtiene Crédito Fiscal por concepto de Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados comentan que la Empresa obtiene crédito fiscal cuando realizan bastantes compras de mercaderías durante el mes y venden poco, ya que las ventas oscilan de acuerdo a las temporadas del año, por ello no se puede determinar con exactitud el volumen de ventas que realiza la empresa ya que es sumamente variable.

Pregunta N° 07:

¿Cuándo obtiene Debito Fiscal por concepto de Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados comentan que la Empresa obtiene debito fiscal cuando realizan mayores ventas de mercaderías durante el mes y al mismo tiempo realizan pocas adquisiciones, generando quizá un monto significativo a pagar por concepto de Impuesto General a las Ventas a SUNAT.

Pregunta N° 08:

¿Conoce, Cuáles son los mecanismos de recaudación anticipada del Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados manifiestan tener conocimiento respecto a uno de los mecanismos de recaudación anticipada del impuesto, que es las detracciones, ya que en la Empresa solo se aplica el sistema de Detracciones, por ser el mecanismo que se caracteriza y fluye en las actividades comerciales que realiza la empresa, desconociendo los mecanismos de las retenciones y percepciones del IGV.

Pregunta N° 09:

¿Conoce la Norma que detalla los bienes y servicios exonerados del Impuesto General a las Ventas?

Los entrevistados y especialmente el Contador General de la empresa mostraron tener conocimiento de la ley de Impuesto General a las Ventas y su reglamento, pero al mismo tiempo manifestaron que no sabían en detalle que bienes y servicios se encuentran exonerados de estas normas, esto debido a una falta de revisión de la norma en los apéndices I y II, así como de las operaciones gravadas y no gravadas e inafectas de este impuesto.

Pregunta N° 10:

¿Cree que el “IGV justo” es un beneficio para las Micro y Pequeñas Empresas?

Los entrevistados expresaron tener desconocimiento sobre el “IGV justo” debido a que es un tema nuevo y que por lo tanto no han tenido la oportunidad de asistir a algún seminario o capacitación para poder actualizarse y saber en detalle los beneficios que trae este nuevo sistema.

Pregunta N° 11:

¿Qué formulario virtual utiliza para declarar y pagar el Impuesto General a las Ventas a la SUNAT?

Los entrevistados y especialmente el Contador General y el Asistente Contable quienes son los que realizan esta actividad expresaron que la Empresa utiliza el formulario virtual PDT - 621 IGV Renta mensual para declarar y pagar el impuesto a la SUNAT, ya que es el único formulario virtual implementado por la SUNAT para declarar y pagar los impuestos.

Pregunta N° 12:

¿Qué opina sobre el Impuesto General a las Ventas en el Perú?

Los entrevistados emitieron su opinión diciendo que el Impuesto General a las Ventas es un tributo a la cual están sujetos a pagar todos los contribuyentes, Además indicaron que este impuesto es recaudado por el Estado el cual le permite construir colegios, hospitales, carreteras y muchas más otras obras en beneficio de la sociedad.

4.3 Respecto al objetivo específico N° 03

Después de haber realizado la comparación de las características del Impuesto General a las Ventas de las empresas del sector comercial del Perú con la empresa en estudio Corporación R & R Perú S.A.C. Se procede a explicar las coincidencias y no coincidencias que se encontraron.

Respecto a las características del Impuesto General a las Ventas: Los resultados del objetivo específico 1 y 2 no coincide, ya que las empresas no tienen conocimiento sobre las características del Impuesto General a las Ventas para poder aplicarlo en sus operaciones comerciales que realizan, mientras que en la empresa en estudio si tiene conocimiento respecto a algunas características del Impuesto General a las Ventas, por ende, la empresa cumple con realizar la declaración jurada mensual del impuesto a SUNAT.

Respecto a la determinación y pago del Impuesto General a las Ventas: Los resultados del objetivo 1 y 2, coinciden; porque tanto las empresas comerciales y la empresa en estudio no realizan correctamente la determinación y declaración del impuesto, ya que no emplean el crédito fiscal de las compras porque los comprobantes de las adquisiciones llegan fuera de fecha de presentación de la declaración, siendo montos significativos, ocasionándoles realizar pagos excesivos de IGV no recaudado, o talvez omitiendo tributos a pagar, generándoles problemas de liquidez.

Respecto a los mecanismos de recaudación anticipada del Impuesto General a las Ventas: Los resultados del objetivo específico 1 y 2 coinciden porque tanto las empresas del sector comercial y la empresa en estudio tienen conocimiento sobre el sistema de deducciones del IGV, por ser el mecanismo que interviene en sus actividades comerciales que realizan, teniendo controlado todos los movimientos que existen en su cuenta de deducciones apertura da en el Banco de la Nación, sin embargo, desconocen los mecanismos de las retenciones y percepciones del IGV.

4.4 Respecto al objetivo específico N° 04

Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo N° 03 se propone:

- ✓ Capacitación al personal de la empresa en cuanto a las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), tales como: los mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Bienes y servicios exonerados del impuesto, beneficios que brinda el “IGV justo” y la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la determinación y declaración jurada mensual del impuesto.

Para poder capacitar al personal de la empresa se debe contar con disposición y apoyo del Gerente General, la cual dará respaldo para poder brindar capacitación al personal en los temas los cuales se carece de conocimiento.

La propuesta consiste en orientar al personal en cuanto a las características de Impuesto General a las Ventas, tales como: la importancia que tiene los mecanismos de recaudación anticipada del Impuesto General a las ventas, para que así conozcan en qué momento se aplica, cuando y en qué casos, y por ende conocer los beneficios o resultados que podrían obtener al aplicarlos.

También, orientar al personal sobre los bienes y servicios exonerados del impuesto que se encuentran detallados en el apéndice I y II de la Ley del Impuesto General a las Ventas y su Reglamento, para que de esta manera conozcan que bienes y servicios están exonerados del IGV y así puedan realizar una correcta determinación del impuesto, evitando alguna alteración indebida.

Asimismo, capacitar al personal en cuanto al “IGV justo”, es decir dar a conocer la aplicación y acogimiento a este nuevo sistema, así como los beneficios que podría resultarles respecto al pago del Impuesto General a las Ventas.

Por último, La propuesta consiste en orientar al personal sobre la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la declaración jurada mensual del impuesto en la fecha establecida, es decir concientizar que los comprobantes de pago de las adquisiciones se deben de reunir o gestionar a los proveedores antes de la fecha establecida para presentar la declaración jurada mensual, para que de esta manera se realice una correcta determinación, declaración y pago oportuno del impuesto, con la finalidad de evitar cualquier multa o sanción administrativa impuesta por la SUNAT

La capacitación no solamente logrará nutrir al personal en temas de carácter contable y tributario, si no también logrará hacer que el personal se sienta parte de la empresa, importante e indispensable en dicha empresa, y que pueda desarrollar un trabajo en equipo, no solo con el objetivo de que la empresa crezca, se lleve de manera ordenada, tenga una buena imagen, sino también con el objetivo de obtener un alto grado de superación personal y profesional.

En general orientar al personal de la empresa a que desarrolle sus actividades con responsabilidad de manera óptima, impulsándole siempre a la competencia y al desempeño profesional con Efectividad y Eficiencia, fomentándole valores con el ejemplo y siempre incentivarles que no solo den una parte de su capacidad si no el cien por ciento de sus habilidades y capacidades.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico N° 01

Se concluye que las empresas del sector comercial en su mayoría carecen de conocimiento sobre el funcionamiento del Impuesto General a las Ventas para poder aplicarlo significativamente en sus actividades comerciales que realizan cotidianamente, es por ello que a causa del desconocimiento no emiten comprobantes de pago a sus clientes, tampoco lo solicitan a sus proveedores conllevándoles a incurrir en evasión tributaria. En tal sentido, cabe mencionar que dichas empresas necesitan capacitación constante o alguna orientación para la mejora de su gestión, que les permita conocer la importancia que tiene el emitir y exigir comprobantes de pago, así mismo concientizar a dichas empresas que deben cumplir con declarar y pagar oportunamente el impuesto a la SUNAT, y de esta manera evitar alguna sanción administrativa respecto al IGV.

5.2 Respecto al objetivo específico N° 02

De acuerdo a los resultados obtenidos de la entrevista, se concluye que la empresa “Corporación R&R Perú S.A.C”, tiene conocimiento sobre algunas características del Impuesto General a las ventas, pero no al cien por ciento, ya que carece de conocimiento sobre los mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Los bienes y servicios exonerados del impuesto, los beneficios del “IGV justo” entre otros. El problema que presenta la empresa es que algunos de sus comprobantes de adquisiciones llegan fuera del periodo de determinación y declaración de su impuesto, ocasionando no considerar su crédito fiscal por concepto de dichas adquisiciones y por ende realizan pagos excesivos de IGV, En tal sentido la empresa cumple con determinar y declarar su impuesto según las fechas establecidas en el cronograma de pagos de SUNAT, pero el pago no lo realiza en la fecha establecida, debido a que la documentación no llega a tiempo realizándose la declaración a últimas horas, sin embargo no se toman las medidas necesarias para poder mejorar y evitar dicha situación.

5.3 Respecto al objetivo específico N° 03

Después de haber realizado el análisis comparativo de las empresas del sector comercial y de la empresa “Corporación R&R Perú S.A.C” se concluye la mala determinación, declaración e inoportuno pago del Impuesto General a las Ventas por parte de las empresas comerciales, a causa del desconocimiento sobre el funcionamiento de este impuesto.

Las empresas no determinan correctamente el Impuesto General a las Ventas a pagar a SUNAT, debido que en la fecha de presentación de la declaración jurada

mensual aun no cuentan con la documentación necesaria y oportuna, ya que la documentación de algunas adquisiciones es enviada por los proveedores vía correo electrónico a últimas horas de la fecha de presentación de la declaración jurada mensual, llegando a destiempo, ocasionando determinar incorrectamente dicho impuesto.

5.4 Respecto al objetivo específico N° 04

Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo N° 03 se propone:

- Capacitación al personal de la empresa en cuanto a las características del Impuesto General a las Ventas (IGV), tales como: los mecanismos de recaudación anticipada del IGV, Bienes y servicios exonerados del impuesto, beneficios que brinda el “IGV justo” y la importancia que tiene el contar oportunamente con la documentación necesaria para realizar la determinación y declaración jurada mensual del impuesto.

La capacitación al personal les permitirá estar actualizados y capacitados en todos los temas referentes al Impuesto General a las Ventas, ya que de esta manera aportarían conocimientos significativos en la gestión de la empresa. Además, el personal debe asistir periódicamente a seminarios, charlas, congresos, talleres, entre otros, con la finalidad de estar acorde con las modificaciones o actualizaciones referente a temas de carácter tributario como es el Impuesto General a las Ventas, de llevarse a cabo todo esto, la empresa no tendría ningún problema respecto a la determinación, cálculo, declaración y pago del Impuesto General a las Ventas.

Asimismo, la propuesta permitirá al personal administrativo y contable entender y comprender la importancia de contar con los documentos fuentes a tiempo para realizar la declaración jurada mensual del Impuesto General a las Ventas, por ende, lo beneficioso que es pagar los impuestos según las fechas establecidas para no incurrir en ninguna sanción tributaria. No obstante, Cabe mencionar que todas las capacitaciones que se menciona y que al mismo tiempo requiere la empresa en estudio aseguran que las actividades se realicen de una forma eficiente, ordenada, correcta y sin improvisaciones.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto, M. E. (2012). *"Incidencia del sistema de Deduciones del IGV en la Rentabilidad de los productores de maíz amarillo: Chepen - 2011"*. Trujillo.
- Aguilar, S. M. (2014). *Análisis del sistema de Deduciones y su incidencia en la situación financiera de las Empresas de Transporte Interprovincial de pasajeros del distrito de Trujillo*. Trujillo.
- Alva, M. (2017). *Aplicación Práctica del IGV e ISC*. Lima: Pacifico Editores.
- Calua, L. C. (2013). *"Sistema de Deduciones en la venta de oro exonerado del IGV y su incidencia en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias en la pequeña minería de la Libertad"*. Trujillo.
- Carrion & Villareal, K. (2017). *Importancia del Control Interno para la Determinación del IGV (Caso Empresa J. Ingenieros S.A.C. ubicado en el distrito de Carabaylo - Año 2011)*. Los Olivos - Lima.
- Castro, P. (2013). *El sistema de Deduciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada Factoría Comercial y Transporte S.A.C. de Trujillo*. Trujillo.

- Díaz, A. (2015). *Cumplimiento de las Obligaciones Tributarias en materia del Impuesto al Valor Agregado en la Empresa ITAL CENTER COMPUTER, C.A. Maracay.*
- Fernandez, F. (2016). *El pago del Impuesto General a las Ventas y su incidencia en la Liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas que venden al crédito en el distrito de Los Olivos - Lima, año 2016.* Lima - Perú.
- Medina, E. S. (2016). *Evasión Impositiva en Argentina: su incidencia en la recaudación fiscal y su relación con la presión tributaria.*
- Roca, Y. D. (2016). *La Evasión Tributaria del IGV de las MYPES los artesanos EIRLtda del rubro tapicería y su efecto en la recaudación de impuestos en el mercado de Lima 2015.* Lima - Perú.
- Tomas, M. E. (2017). *Caracterización de las Deduciones del Impuesto General a las Ventas de las Empresas del Perú: Caso TAL S.A. - Trujillo, 2015.* Trujillo.
- Vielma, V. (2008). *Efectos de la Retención de Impuesto al Valor Agregado en los contribuyentes especiales, en condición de agentes y sujetos de retención Caso de estudio: Consorcio "Servicios de Ingeniería, Mantenimiento, Construcción y operaciones" (SIMCO).* Venezuela.
- Villanueva, W. F. (2016). *Caracterización del Sistema de Deduciones del Impuesto General a las Ventas de las empresas de servicios del Perú: Caso Empresa Aventura Eventos S.A.C. Trujillo, 2016.* Trujillo.
- Alva, M. (2011, p. 87). "Análisis para la Aplicación Del Crédito Fiscal Del IGV", Editorial: Pacífico.
- Córdova, A. (2010, p. 2419). *Impuesto general a las ventas tratamiento del crédito fiscal.*
- Flores, R. (2013, p. 7). "Comprobantes de Pago", Editorial: Actualidad Empresarial.
- Román, P. (2010, p. 217). "Notas de Crédito Y Débito - ¿Cuáles son sus finalidades? - Editorial: Actualidad Empresarial.
- Palomino, C. (2011, p. 173). *Método Calpa – Diccionario de Contabilidad - Primera Edición, Agosto del 2011.*
- Gonzales, E. (2011, p. I-18). *Régimen de retenciones sobre el IGV: Tratamiento sobre las retenciones en exceso y consideraciones en la utilización de la factura negociable.*
- Henry A. E., (2012, p. 58). "Deduciones, Percepciones y Retenciones Sistema de pagos Adelantados del IGV Teoría y Práctica", Editorial: Entre Líneas.
- Alva Matteucci, García Quispe, Gutiérrez Quintana & Peña Castillo, (2013, p.52). *El Manual de Deduciones, Retenciones y Percepciones –Aplicación práctica, jurisprudencia y consultas de la SUNAT.*
- Rueda, J. (2018). *Texto Único Ordenado de la ley del IGV y selectivo al consumo D. Leg. 821 y D.S. 055-99-EF y su reglamento D.S.N° 29-24-EF,* Editorial: Grafica Bernilla.
- Domínguez, J. (2016). *Código de Ética para la Investigación, Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH Católica, de fecha 25 de enero de 2016.*
- Díaz, V. (2010). *Técnicas e instrumentos de investigación. Recuperado de: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2014/06/tecnicas-e-instrumentos-de.html>*
- Tamayo & Silva, (2011). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos. Recuperado de: <http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/23.pdf>*