



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y SU RELACIÓN CON LA
RENTABILIDAD EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE
ACABADOS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, 2017

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

LIZ PAMELA SAYRITUPAC DÁVILA

ASESOR

MG. C.P.C. DAVID DE LA CRUZ MONTOYA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

TRIBUTACIÓN

LIMA, PERÚ, JULIO DE 2019

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios por todo lo que me ha permitido lograr, a mis padres por sus consejos y ayuda incondicional y a mis hermanos por su cariño.

AGRADECIMIENTOS

Agradecimiento especial a todos los profesores que me ayudaron en el proceso de la presente tesis, en especial a aquellos que lo hicieron con exigencia. Sobre todo a mi asesor el que siempre dispuso de su tiempo y paciencia para concluir de manera exitosa la investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	ix
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1 Realidad problemática	12
1.2 Justificación e importancia de la Investigación	16
1.3 Objetivos de la investigación: general y específicos.....	18
1.4 Limitaciones de la investigación.....	18
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de estudios	21
2.2 Desarrollo de la temática correspondiente el tema investigado.....	24
2.3 Definición conceptual de la terminología empleada	46
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	
3.1 Tipo y diseño de investigación	51
3.2 Población y muestra	51
3.3 Hipótesis	52
3.4 Variables – Operacionalización	53
3.5 Métodos y técnicas de investigación.....	55
3.1 Análisis estadísticos e interpretación de los datos.....	57
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	
4.1 Análisis de fiabilidad de las variables	59
4.2 Resultados descriptivos de las dimensiones con la variable	62
4.3 Resultados descriptivos de las dimensiones	64
4.4 Contrastación de hipótesis	71
CAPÍTULO V. DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1 Discusiones	77
5.2 Conclusiones	78
5.3 Recomendaciones	79
REFERENCIAS	
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Población de la investigación
Tabla 2	Operacionalización de la variable planeamiento tributario
Tabla 3	Operacionalización de la variable rentabilidad
Tabla 4	Resultados del cuestionario planeamiento tributario
Tabla 5	Índice de fiabilidad: cuestionario 1
Tabla 6	Resultados de la validación del cuestionario rentabilidad
Tabla 7	Índice de fiabilidad: cuestionario 2
Tabla 8	Planeamiento tributario del sector comercial, 2017
Tabla 9	Rentabilidad de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 10	Normas tributarias de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 11	Obligaciones tributarias del sector comercial, 2017
Tabla 12	Ahorro fiscal de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 13	Rentabilidad financiera de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 14	Rentabilidad económica de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 15	Rentabilidad de ventas de una empresa del sector comercial, 2017
Tabla 16	Prueba de normalidad
Tabla 17	Prueba de la hipótesis general
Tabla 18	Prueba de la hipótesis específica 1
Tabla 19	Prueba de la hipótesis específica 2
Tabla 20	Prueba de la hipótesis específica 3
Tabla 21	Estado de resultados 2017 y 2018
Tabla 22	Estado de situación financiera 2017 y 2018, activo total
Tabla 23	Estado de situación financiera 2017 y 2018, total pasivo y patrimonio
Tabla 24	Estado de resultados 2017 y 2018 aplicando planeamiento tributario
Tabla 25	Proforma de gastos e impuestos de nacionalización 2018
Tabla 26	Proforma de gastos e impuestos de nacionalización 2018
Tabla 27	Comparación de ambas proformas
Tabla 28	Cuadro de los gastos del personal
Tabla 29	Gastos de servicios prestados por terceros
Tabla 30	Calculo del tributo 3037
Tabla 31	Ratios de rentabilidad

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Esquematación del sistema tributario.
- Figura 2 Rentabilidad financiera
- Figura 3 Rentabilidad económica
- Figura 4 Rentabilidad sobre las ventas
- Figura 5 Planeamiento tributario de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 6 Rentabilidad de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 7 Normas tributarias de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 8 Obligaciones tributarias de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 9 Ahorro fiscal de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 10 Rentabilidad financiera de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 11 Rentabilidad económica de una empresa del sector comercial, 2017
- Figura 12 Rentabilidad sobre las ventas de una empresa del sector comercial, 2017

EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ACABADOS, 2017

LIZ PAMELA SAYRITUPAC DÁVILA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

La presente investigación titulada “El Planeamiento Tributario y su relación con la Rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, 2017”, se centró en investigar una empresa dedicada a la importación y venta de acabados en general, por estas operaciones implica que se desembolsen considerables sumas de dinero en impuestos, tasas y aranceles, además de los gastos de nacionalización, otro aspecto a resaltar es que algunos gastos considerables que realiza la empresa no cuenta con un comprobante fehaciente y otros además no cumplen con los aspectos de la ley de causalidad, todo ello implica que la empresa tenga una mayor carga fiscal, mayores gastos y se ve reflejado al final del ejercicio con lo que respecta a la rentabilidad. Por ello se tiene como objetivo analizar el planeamiento tributario y las formas de aplicarlo, así como también su relación con la rentabilidad de la empresa mencionada. La investigación es cuantitativa ya que se analizaron los resultados usando un programa de estadística y de diseño correlacional no experimental ya que no se manipulan las variables. Los resultados se obtuvieron mediante un cuestionario a las personas relacionadas con el tema de investigación como el gerente general, el contador y asistentes, el gerente de administración y finanzas y asistentes, además del jefe de importaciones, también mediante el análisis de los estados financieros. Posteriormente con los resultados se analizaron los aspectos positivos y negativos que tiene la empresa, además se recomendó una solución a los principales problemas y de esta forma mejorar la rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: rentabilidad, obligaciones tributarias, ejercicio fiscal.

TAX PLANNING AND ITS RELATIONSHIP WITH PROFITABILITY, IN A FINISHING COMMERCIALIZATION COMPANY, 2017

LIZ PAMELA SAYRITUPAC DÁVILA

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERÚ

ABSTRACT

The present investigation titled "The Tax Planning and its relation with the Profitability in a company finishes commercializing, 2017", concentrated in investigating a company dedicated to the import and sale of finishes in general, by these operations implies that considerable sums are disbursed of money in taxes, fees and tariffs, in addition to the costs of nationalization, another aspect to highlight is that some considerable expenses that the company does not have a reliable proof and others also do not comply with the aspects of the law of causation, all This implies that the company has a higher tax burden, higher expenses and is reflected at the end of the year with respect to profitability. Therefore, the objective is to analyze the tax planning and the ways to apply it, as well as its relationship with the profitability of the mentioned company. The research is quantitative since the results were analyzed using a non-experimental statistical and correlation design program since the variables are not manipulated. The results were obtained by means of a questionnaire to the people related to the research topic such as the general manager, the accountant and assistants, the manager of administration and finances and assistants, in addition to the head of imports, also through the analysis of the financial statements. Subsequently, with the results, the positive and negative aspects of the company were analyzed, and a solution to the main problems was recommended, thus improving the profitability of the company.

Keywords: profitability, tax obligations, fiscal year.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años las pequeñas empresas tienen un papel fundamental, en la economía y la recaudación nacional pero también son las empresas que tienen mayores contingencias tributarias y debido a ello muchas de ellas se encaminan a cometer infracciones tributarias o terminan cerrando definitivamente. Entonces con ello se tiene claro que el país necesita una reforma tributaria, pero ¿qué hacer hasta que las autoridades competentes lo ejecuten?

La respuesta a esa cuestión es el planeamiento tributario, el cual brinda formas legales para reducir la carga fiscal de una empresa teniendo en cuenta sus operaciones y actividades empresariales, pero si bien es cierto que contratar a un profesional es muy costoso, entonces lo que se pretendió mediante la presente investigación es analizarlo de manera sencilla para que se convierta en una actividad común y continua antes de la toma de decisiones en las empresas y eliminar la idea que el planeamiento tributario es una actividad complicada y compleja, sin menguar que se debe tener en cuenta la normativa vigente de manera rigurosa.

En el primer capítulo de la presente investigación se analiza la problemática de la falta de un planeamiento tributario, es decir todo lo referente a la sobre carga en los pagos de impuestos, con el objetivo de reducirlos por el medio legal.

En el segundo capítulo se recopila tesis relacionadas con el tema de investigación y las bases teóricas de forma ordenada como fundamento y confiabilidad de la investigación, cabe aclarar que también se mostró figuras para esquematizar la teoría brindada.

En el tercer capítulo se detalla el tipo, diseño y escala, es decir la metodología usada en la investigación, así como los programas utilizados en el procesamiento de los resultados. También la población y muestra que sirvió para la obtención de los resultados.

En el cuarto capítulo se muestra los resultados descriptivos donde se aprecia tablas y gráficos de barras de cada una de las respuestas obtenidas con el cuestionario aplicado, también se encuentran la contrastación de hipótesis que muestra la relación de las variables de la presente investigación. Además, un análisis a los estados financieros. Y por último en el quinto capítulo se tiene las discusiones, conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

La presente investigación analiza el planeamiento tributario y la relación con la rentabilidad que tiene en una empresa comercializadora de todo tipo de acabados y se espera que con los resultados obtenidos la empresa pueda mejorar sus resultados económicos.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Realidad problemática

Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirmaron: “El planteamiento del problema es el centro, el corazón de la investigación: dicta o define los métodos”. (p. 34).

En la actualidad las pequeñas empresas son consideradas una pieza importante en la economía del país ya que representan el 24% del PBI nacional y el 85% de los puestos de empleo como lo señala Pérez (2018), citado por Chau (2018) refiere cabe aclarar que no todo es bueno cuando se habla de las Mypes, ya que también son las que mayor informalidad y evasión de impuestos generan con cada una de sus operaciones. Como lo indica la Asociación de Emprendedores del Perú – ASEP (2017), el principal problema de la informalidad es el alto costo que esto conlleva, como las cargas tributarias y laborales, los costos de la implementación adecuada, las inspecciones municipales, la expedición de la licencia de funcionamiento entre otras, y todo esto conlleva a que las Mypes aumenten tanto como la informalidad. (ASEP, 2017).

La evasión tributaria otro aspecto importante a considerar es que en el Perú los niveles de evasión tributaria son muy elevados y afectan la economía del país como lo indicó Tuesta (2018) sólo el crecimiento económico no es suficiente para cerrar las amplias brechas de incumplimiento y evasión, porque a nivel de IGV e Impuesto a la Renta, que hoy asciende a 58,000 millones de soles, lo que representa el 8.2% del Producto Bruto Interno (PBI), además cabe aclarar que este monto sigue en aumento y las autoridades correspondientes no realizan acciones al respecto como lo explica Gómez (2018) cabe mencionar que Perú, es el único país de la Alianza del Pacífico que no ha emprendido una reforma tributaria integral hasta la fecha.

Por ello, se resalta la importancia del planeamiento tributario también conocido como planificación o estrategia tributaria que 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” (Alva, 2013, p. 2). Es de mucha importancia para el desarrollo y crecimiento de las empresas,

pero sobre todo en la actualidad es importante para que una empresa se mantenga en funcionamiento. Si bien las grandes empresas lo utilizan y consideran en cada una de sus decisiones empresariales, las medianas y pequeñas empresas es decir las Mypes que es también la unidad de análisis de la presente investigación no lo tienen en consideración, como lo indicó Thomson Reuters (2016) que indica que casi el 80% de las empresas no cuenta con una estrategia de planeamiento tributario y si este dato se comprara que el 96.5% de las empresas en el Perú son Mypes según Villar (2017) tenemos como resultado que prácticamente ninguna Mype le da la importancia debida al planeamiento tributario.

Esto puede darse, debido al desconocimiento de los beneficios de la aplicación de un planeamiento tributario o no cuentan con los recursos para contratar a un profesional y que los oriente adecuadamente; teniendo como consecuencia que se pague un mayor importe de impuestos por los contribuyentes, se incurra en la evasión tributaria, defraudación tributaria, fraude a la ley tributaria y posteriormente la quiebra definitiva de la pequeña empresa.

En el contexto internacional, se cita un caso de nuestro país vecino Chile, donde se puede apreciar una economía estable y progresiva, pero de igual forma no se libra de los casos de defraudación fiscal, el caso es denominado por el Diario UChile como el caso de fraude tributario más grande de la historia de Chile.

Medrano (2015) afirmó:

Ha sido catalogada como la mayor defraudación tributaria de la historia de Chile. El caso que involucra a cinco miembros de una de las familias más “reputadas” de nuestro país, ha sacudido a la élite económica chilena y de paso podría extenderse a otras familias ligadas al rubro empresarial. (párr. 2).

El caso revela el poder que tienen las grandes empresas en este país y las pocas opciones que el fisco tiene para sancionar los fraudes ya que como se menciona se demoró mucho tiempo los juicios debido al conflicto de intereses, todo esto afectando la recaudación y con ello la economía. De igual manera se debe

mencionar que un buen asesor en planeación tributaria hubiera podido dar otro enfoque para prevenir el fraude y evitar las consecuencias del citado caso.

Dentro de la legislación peruana, las consecuencias de utilizar medidas ilícitas para reducir el pago de impuestos se encuentran penadas y las condenas dependen del grado de la defraudación al fisco que se cometa. El siguiente caso citado de la fuente Radio Programas de Perú, nos hace referencia que realizar simplemente compra de facturas para obtener crédito fiscal puede darte problemas en el fuero penal, se detalla.

El portal de RPP Noticias (2016) afirmó:

La Sala Penal Superior de la Corte Superior de Justicia de Tacna condenó a cuatro años de prisión efectiva a los empresarios Oscar Mauricio Martorell Meneses y David Daniel Mercado Herrera por el delito de defraudación tributaria en agravio del Estado, informó la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. (párr. 1)

Querer reducir impuestos y no aplicar un planeamiento tributario puede conllevar a una sentencia con pena privativa de la libertad, ya que se causa un perjuicio al Estado. En cambio, si se aplicaran las vías legales se aprovecharía al máximo los beneficios y se reduciría el monto de los tributos a pagar al fisco, sin temor a consecuencias legales.

La empresa la cual se analiza, es una empresa comercial que importa y vende todo tipo de acabados, en especial los porcelanatos, cerámicos y pisos en madera, considerada como una pequeña empresa por los ingresos anuales que obtiene y además se encuentra en un grupo de empresas con diferentes actividades económicas, cabe aclarar que esta empresa se encuentra dentro del sector formal, cumpliendo con cada una de sus obligaciones tributarias. Este es otro aspecto importante que se debe mencionar ya que en la actualidad son muchas las empresas que cierran operaciones, según el diario Gestión (2016) detalló que

cerraron 47,098 firmas en todo el país, y solo se crearon 63,658 empresas formales, es decir casi un 74% de las empresas llega a la quiebra.

Con los casos citados en la situación problemática se puede afirmar que las vías no legales para reducir o eliminar la carga tributaria no es una opción que se debe considerar en la toma de decisiones de una empresa. La empresa en análisis a la fecha cumple sus obligaciones tributarias, laborales y ante su comunidad, pero la carga fiscal que conlleva tener una empresa dentro de la ley está afectando notablemente la rentabilidad de la empresa dando por años consecutivos estados financieros con pérdida, entonces se buscó los beneficios tributarios que mediante su aplicación mejoren el desarrollo de esta empresa es por ello que el presente trabajo busca determinar cuál es la relación del planeamiento tributario y la rentabilidad.

Formulación del problema

Según Lee (2002), citado por Hernández et al. (2014) afirma: “El problema debe expresar una relación entre dos o más concepto o variables (...). El problema debe estar formulado en pregunta (...). El planeamiento debe implicar la posibilidad de realizar una prueba empírica (...).” (p. 36).

La presente investigación argumenta un problema general y tres problemas específicos, los cuales se detallan siguiendo los principales aspectos a tratar del problema planteado y que además cumplen con los tres requisitos según Lee (2002), citado por Hernández et al. (2014).

Problema general

¿Cómo se relaciona el planeamiento tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?

Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?
- ¿Cuál es la relación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?
- ¿Cómo se relaciona el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?

1.2 Justificación e importancia de la investigación

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Justificación de la investigación indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (p. 40).

El presente trabajo de investigación titulado *El Planeamiento Tributario y su relación con la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados en el distrito de Santiago de Surco, 2017*, pretende realizar un estudio sobre la relación que tiene la implementación de un planeamiento tributario, del cual se pueden obtener varios beneficios para reducir considerablemente la carga fiscal en el ejercicio de las operaciones habituales de la empresa.

La importancia de la investigación, se debe a que dejara registro de las consecuencias de no darle la relevancia correspondiente a la elaboración de un planeamiento tributario, para reducir la carga fiscal. Además, que se quiere familiarizar el concepto de planeamiento como un instrumento beneficioso y rentable, siempre y cuando se desarrolla de manera adecuada.

Justificación teórica

La presente investigación se desarrolla con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre la importancia del planeamiento tributario y de qué forma se relaciona con la rentabilidad, en una empresa comercializadora. Además, que se citan concepto de profesionales relevantes del tema de investigación.

Justificación práctica

El desarrollo de la investigación se justifica de manera práctica debido a que es necesario analizar el planeamiento tributario y su relación con la rentabilidad para que analicen sus efectos y los aspectos que se deben mejorar en la empresa analizada, también para que no se paguen multas e infracciones por no seguir las normas tributarias.

Justificación metodológica

La investigación es correlacional y se analizaron los datos obtenidos de la presente investigación para que sean validados con programas estadísticos y así verificar la confiabilidad de los resultados, con ello se convierta una herramienta favorable para posteriores investigaciones.

Justificación legal

Se utilizó como referentes las normas tributarias que afectan a la empresa y de las cuales tiene que cumplir obligaciones tributarias, se detalla:

- Ley del Impuesto a la Renta
- Reglamento del Impuesto a la Renta
- Ley General a las Ventas
- Reglamento del Impuesto General a las Ventas
- Sistema de detracciones – SPOT
- Código Tributario

1.3 Objetivos de la investigación: general y específicos

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Los objetivos de la investigación señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio” (p. 37).

De igual forma en la presente investigación se formulan cuatro objetivos, uno general y tres específicos, que se detallan a continuación:

Objetivo general

Establecer la relación entre el planeamiento tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Objetivos específicos

- Analizar la relación de las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.
- Determinar la relación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.
- Identificar la relación entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

1.4 Limitaciones de la investigación

Mertens (2010) citado por Hernández et al. (2014) afirmó: “(...) la viabilidad o factibilidad del estudio; para ello, debemos tomar en cuenta la disponibilidad de tiempo, recursos financieros, humanos y materiales que determinaran, en última instancia, los alcances de la investigación” (p. 41).

Tomando en cuenta los factores que menguan la factibilidad de la presente investigación, se detalla las siguientes limitaciones y la manera con la cual se pudo disminuir su repercusión en la elaboración de los resultados.

Limitación económica

Este aspecto influye en la adquisición de textos y fuente primaria, debido a que el costo de textos referentes al tema de investigación, que es muy amplio, requiere de una inversión económica considerable; sin embargo, se pudo superar esta dificultad con el préstamo gratuito de libros en las bibliotecas nacionales y privadas, de igual manera revisando artículos y revistas sobre las variables de estudio y casos actuales de fuentes en línea confiables sobre el tema de investigación.

Limitación de tiempo

Esta limitación está relacionada a las características que se presenta respecto al ámbito laboral y social, por lo cual no permite brindar el tiempo suficiente para la investigación determinada, dado que estas requieren de un tiempo disponible para realizar la investigación en el campo y así tener resultados más confiables; no obstante se determinó una programación que hacia espacio para en feriados y fines de semana y horas en la madrugada, con ello obtener suficientes teorías para el desarrollo de la investigación presentada.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de estudios

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores” (p. 75).

Para la fiabilidad, credibilidad y respaldo de la investigación en mención se cita como sustento investigaciones nacionales e internacionales que servirán de referencia confiable, en cada una de ellas se analizó los aspectos relevantes con el objetivo de detallar las conclusiones más importantes y relacionadas al problema planteado. Se detalla a continuación:

Antecedentes nacionales

Burga y Esquen (2017) en su tesis titulada *Planeamiento tributario y determinación del impuesto a la renta en las empresas ferreteras de la ciudad de Moyobamba, año 2017*, tesis de pregrado de la Universidad Peruana Unión, Perú. La investigación tiene como objetivo determinar la relación que tiene el planeamiento tributario en la determinación del impuesto a la renta, la investigación se desarrolla con una metodología no experimental, con diseño transversal correlacional y para medir utiliza un cuestionario con preguntas cerradas y con la escala de Likert, la población estuvo conformada por 345 empresas ferreteras de la ciudad de Moyobamba y luego para la muestra se utilizó la fórmula para poblaciones infinitas con un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 0.05% dando como resultado la cantidad de 182 empresas objeto de estudio. El autor concluyó que el planeamiento tributario se relaciona positivamente con los gastos deducibles y no deducibles de la empresa, debido a que ambos conceptos están afectados de manera proporcional por ello Burga y Esquen (2017) afirmaron si existe un adecuado planeamiento tributario también existirá un adecuado balance en los gastos deducibles y no deducibles del impuesto a la renta.

Ciudad (2016) en su tesis titulada *El planeamiento tributario y su efecto en la situación financiera de la empresa de transporte turismo Erick El Rojo S.A., distrito de Trujillo, periodo 2015*, tesis de pregrado de la universidad Nacional de Trujillo. En esta investigación el autor se planeó como objetivo principal Demostrar que el planeamiento tributario afecta en la mejora de la situación financiera en la unidad de análisis en el periodo 2015. La metodología usada que es no experimental transversal, es decir como bien lo indica el autor no se manipularon las variables, las dimensiones son normativa tributaria y la carga tributaria; los instrumentos utilizados para la medición de la variable es la entrevista estructurada al contador a cargo de la empresa, la población está conformada por 12 Pymes del sector transporte interprovincial de la ciudad de Trujillo y la muestra es una de las empresas más representativas del sector ya mencionada en el título. El autor concluye al término de la investigación y aplicación de los instrumentos que la empresa tiene resultados desfavorables y que las ganancias son mínimas, por ello, aunque es poco ético y peligroso, la empresa opta por no declarar algunos ingresos y de esta forma reducir sus impuestos, cabe aclarar que la investigación recomienda crear políticas para que no se reparen gastos y se cumplan con las obligaciones tributarias.

Hoyos (2016) en su tesis *Planeamiento tributario y su incidencia en la situación económica de la empresa Inversiones Turísticas Leo EIRL. Año 2016* para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo, Perú. El autor plantea como objetivo general determinar la incidencia del planeamiento tributario en la situación económica. La metodología usada es descriptiva no experimental y de corte transversal ya que solo se analiza las variables en un tiempo dado, y la forma de medir la variable se aplicó análisis documental, es decir la información registrada, en una escala nominal, la población y la muestra se tomó la misma empresa. Para llegar a una conclusión el autor comparó las actividades de los ejercicios 2016 y 2017, en ello se muestra un ligero aumento a favor, pero se ha pagado multas e intereses por no cumplir con las obligaciones a tiempo, por ello se recomienda aplicar el planeamiento tributario y programar las obligaciones tributarias y estar preparado ante las posibles contingencias tributarias.

Antecedentes internacionales

Bedoya (2018) en su tesis titulada *Planificación estratégica tributaria en las pymes comerciales del sector del maíz ubicadas en la Central Mayorista de Antioquia* para la obtención del grado de magister en Administración de empresas, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia. La investigación tiene como objetivo analizar si las pymes del sector del maíz que utilizan la planificación estratégica tributaria como una herramienta para generar valor, la metodología usada es tipo cuantitativo descriptivo, la muestra es de veintiuna empresas pymes comerciantes del sector maíz. Y al finalizar la investigación el autor llegó a la conclusión que la mayor parte de las pymes no consideran el planeamiento estratégico tributario como una herramienta necesaria para aumentar los beneficios obtenidos y sobre todo disminuir el riesgo de quebrar, además menciona los pasos a seguir para una correcta implementación: conocimiento del negocio, diagnóstico, planteamiento de estrategias alternativas que ayuden a disminuir los impuestos y un seguimiento continuo.

Torres (2016) en su tesis titulada *La planificación tributaria como instrumento idóneo para maximizar los beneficios económicos: caso del subsector comercializadoras de la rana especie 'catesbiana'* para la obtención del grado de magister, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador. Tiene como objetivo maximizar las utilidades a los accionistas a través del aprovechamiento de beneficios, además de reducir el riesgo tributario y conservar la liquidez de la empresa investigada. En esta investigación el autor llegó a la conclusión que la planificación tributaria para un negocio real o proyectado es de suma importancia, ya que como se mostró en cada capítulo de la tesis el sector ranicultor disminuyó la carga tributaria, así como los riesgos, además el autor resalta con previo análisis que existen diez incentivos tributarios de posible aplicación para minimizar la carga impositiva, con muchas probabilidades de obtener beneficios considerables sin llegar a cometer contingencias tributarias. También la tesis presenta una propuesta donde aplica los beneficios previamente analizados y muestra una mayor rentabilidad que favorece a los accionistas, de ser aplicado correctamente y dejar totalmente de omitir ingresos entre otras infracciones que posiblemente por desconocimiento comete la empresa del sector ranicultor. Finalmente recomienda

capacitar al personal para que el planeamiento tributario se realice al comienzo de cada año de acuerdo con los cambios en necesidades de la empresa y que se contrate un experto en comercio exterior para mejorar las actividades de producción.

Núñez (2014) en su tesis *La planificación Tributaria y la Liquidez de las empresas importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato* para la obtención del grado Académico de Magister en Tributación y Derecho Empresarial, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. La investigación tiene como objetivo analizar cómo afecta la planificación tributaria en la liquidez de las empresas importadoras del sector automotriz para prevenir un impacto económico negativo, con un enfoque cuantitativo y cualitativo, se usó el cuestionario como técnica de recolección de datos, en el cual se muestran preguntas cerradas con una escala de sí y no, sobre una población de cincuenta y siete empresas importadoras y la muestra se aplicó una fórmula con un margen de error de 5% dando como resultado un total de cincuenta. Y finalmente el autor concluyó que la ausencia de la planificación tributaria afecta directamente a la liquidez, debido a que no se puede prevenir los posibles impactos económicos en todo lo referente a la obligación tributaria, además se resalta la importancia de desarrollar un flujo de caja para siempre tener como prioridad las obligaciones tributarias.

2.2 Desarrollo de la temática correspondiente el tema investigado

Base teórica de la variable 01: planeamiento tributario

Robles (2009) indicó:

Es el conjunto de actos que se planean estructurar en el futuro, con el objeto de gozar de un determinado régimen tributario. El planeamiento tributario implica que un sujeto, sea personal natural o jurídico, planifique de antemano como se desarrollarán las operaciones que realizará y medirá cuál será su impacto tributario. Por naturaleza, el planeamiento tributario en sí mismo no es lícito o ilícito. (p. 1).

Villanueva (2005) citado por Alva (2013) indicó:

(...) 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. (párr. 5).

Álvarez, Ballesteros y Fimbres (2011) indicaron:

La planeación fiscal es de suma magnitud para los sujetos del vínculo tributario, por un lugar, el sujeto pasivo indaga diseñar una maniobra en el proceso de sus actividades para optimizar los costos fiscales de sus procedimientos, debido a que es un trabajo válido al aprobar la Constitución optar la imagen jurídica que preferible a sus intereses constantemente y cuando sea lícita. Además, las leyes en ocasiones presentan una insuficiente formulación lingüística originando errores de escritura, omisión, excepción, llamadas además lagunas de Ley, argumento por el cual se utilizarán los métodos de explicación jurídica, llegando a conseguir beneficios principalmente con la técnica de razonamiento a Contrario Pensum, el cual inicia del principio de que en materia fiscal lo que no está explícitamente prohibido está consentido. (p. 19).

Vergara (2005) citado por Alva (2013) afirmó: “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” (párr. 6).

Alva (2013) indicó:

Por planeamiento tributario debemos interpretar a aquel instrumento gerencial utilizada por profesionales ligados a la tributación, cuyo objetivo fundamental es instruirse en las vías pertinentes, para la previsión en la cancelación de impuestos. Se le conoce del mismo modo con la expresión tax planner. De todas las definiciones presentadas precedentemente, observamos que la parte frecuente en ellas es la reserva fiscal por miembro del contribuyente, el cual determina o bien una mínima carga impositiva o la anulación íntegra de la misma, no obstante, esta última se presenta en menuda medida. El planeamiento tributario es normalmentepreciado por grandes empresas o corporaciones en mayor trozo y eventualmente por medianos contribuyentes. En pequeños contribuyentes no se aprecia el empleo de este ingenio, bien sea puesto que la obligación impositiva es mínima o por la inexperiencia de esta imagen, ello aunado igualmente a la entrega de fondos que representaría para ellos el financiar un análisis o una asesoría relacionada con el planeamiento fiscal. (párr. 12-13).

Corneel (2010) afirmó:

Puede decirse que el “planeamiento” es una forma creativa de pensamiento, cuya enseñanza resulta tan factible como el dictado de cursos sobre invención en una escuela de ingeniería. También podría parecer que, en la práctica, el planeamiento tributario está restringido a industrias específicas o a situaciones de hecho particulares, lo cual aparentemente es confirmado por la literatura sobre el tema: planeamiento tributario para ejecutivos, planeamiento tributario en la sindicación inmobiliaria, guía del médico para una reducción de sus impuestos. (p. 3).

Colegio de Contadores Públicos de Lima - CCPL (2015) afirmó:

El planeamiento tributario es 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. Es una herramienta de gestión empresarial, que tiene que ver con la toma de decisiones en el presente, y con consecuencias futuras. La optimización de la tributación fiscal de la asociación o de un distinto plan de inversión mediante un esmerado planeamiento tributario que redundará en la ascendencia de mayores utilidades y hará crecidamente competitivo un ejercicio. Para obtener este objetivo quienes realizan el planeamiento tributario deben describir con un enfoque corporativo y con un discernimiento inteligente del régimen tributario y del cuadro legal entendido. Se debe referir con un contador especialista y con un letrado legal tributario con instrucción experta, uno y otro con cierta práctica en la porción conveniente. (pp. 1-3).

Premisas para implementar un planeamiento tributario

Robles (2009) afirmó:

Diagnóstico costo-beneficio. Los costos financieros deben ser menores que la previsión feudataria. Debe preexistir permanente de la organización supuesta, la estipulación debe ser realista y residir apropiadamente justificada para evadir la diligencia de normas anti elusión. Se deben contemplar la marca de las normas referente precios de transmisión y vinculación económica. (p. 2).

CCPL (2015) detalló:

Una correcta optimización de la carga tributaria, requiere de: Una operación aún no realizada (el planeamiento es previo). Un riguroso análisis de las normas tributarias que aplican sobre la operación. La identificación de los escenarios posibles, y el impacto tributario en cada uno de ellos. Un análisis financiero de la implementación de cada

escenario. Un análisis de factibilidad (tiempos, trámites, posibilidad) La elección de la alternativa más económica y eficiente. (párr. 6).

Finalidad del planeamiento tributario

Robles (2009) afirmó:

El efecto principal del planeamiento tributario es que se evite la generación de una contingencia. Es una labor preventiva que busca encontrar soluciones favorables a la empresa al menor costo tributario. Planificación a largo plazo: Elección de la estructura societaria, utilización de tratados para evitar doble imposición, ubicación de zonas promovidas fiscalmente y utilización de estímulos de inversión. Planificación a corto plazo: Postergar una venta para el próximo ejercicio, buscar la coincidencia entre el débito y el crédito fiscal, adecuada gestión en las devoluciones de crédito fiscales. (p. 2).

Torres (2015) afirmó:

El planeamiento tributario tiene como determinación dos objetivos para la sociedad: Disminuir o anular la obligación fiscal y complacerse de beneficios tributarios. El planeamiento tributario es una exigencia para toda sociedad, compañía que no realiza un planeamiento tributario, tienen un breve proceso de duración o será un usuario incesante de la Sunat. Un planeamiento tributario te ayudara a librarse errores considerablemente comunes: Desembolso en demasía de impuestos. Desembolso multas innecesarias. Desembolso por embargos de cuenta. Descuido y reparos de gastos. Ejecutar delitos tributarios para amenorar la obligación fiscal. (párr. 7-8).

Planeamiento sobre ingresos y gastos de una sociedad

Torres (2015) afirmó al respecto:

En este espacio vamos estudiar si todos los ingresos que percibe la compañía están gravados con impuesto a la renta. No absoluto ingreso que la compañía reciba en sus cuentas bancarias va a ser obligado, por modelo: Ingresos por Drawback. Ingresos por dividendos. Ingresos obtenidos por intereses de letras, bonos emitidos por el estado. Demás cuestión significativa a tener en valor es que las reglas del impuesto a la renta son distintas a las normas del IGV. En el impuesto a la renta rige el principio del devengado, crecidamente la utilización de la NIC 18, por modelo: Grabar con impuesto a la renta anticipos de clientes (no nace la deber de renta). Las obligaciones como la producción de importe de transmisión pueden formar un favor a la etapa de instituir los precios correctos en nuestra sistematización de ventas, por modelo cuando se frecuente empresas vinculadas, una equivocación reiterada es facturar por los servicios por debajo del importe de razonable. Planeamiento de Gasto: (...), formalizar todos los gastos posibles en que incurra la empresa. (párr. 19-20).

Modalidades del planeamiento tributario

López (2017) indicó:

La elusión tributaria es un evento lícito por no poseer una gabela punible, pero a partir el estado de perspectiva ético y honesto no debería ser realizado por ninguna sociedad y/o contador, es el ejercicio por el cual el colaborador evita el desembolso de algunas obligaciones gracias a vacíos legales que puedan localizar en un estatuto. Apreciamos que la elusión constituye evidentemente un dispositivo de prototipo particular cuya intención es manipular la insuficiencia de la norma para lograr reducir la gabela impositiva. La evasión tributaria más y más distinguido como defraudación tributaria es una infracción directa de la ley, lo cual

desemboca en un transcurso punible enfrente el evasor. Según Bascuñán es la conducta ilícita del contribuyente, cuya derivación es la mengua del desembolso de una imposición tributaria, mediante su disimulo a la administración tributaria, en mengua de la propiedad gubernamental. (párr. 1-2).

CCPL (2015) afirmó sobre las modalidades del planeamiento tributario:

Economía de opción: Llamada planeamiento tributario, es completamente lícita. Algunos autores le llaman “elusión tributaria lícita” pero es una imagen distinta no obstante suelen confundirse en casos extremos. Se fundamentó en la jurisdicción que tienen los individuos de conformar decisiones legales de la preferible forma y del estilo más competente y menos pesado permisible.

Elusión tributaria: Llamado planeamiento tributario cáustico, que normalmente algunos identifican con la estafa de estatuto tributario (especie de la elusión), que se persigue. Cuando se detecta la elusión la Sunat exigirá el gravamen dejado de sufragar. Por elusión tributaria se refiere, normalmente al anómalo que consiste en obviar la ejecución del supuesto de habitudo de las normas tributarias utilizando una grafía o disposición jurídica que no corresponde con el propósito perseguida. Se utiliza el correcto en enfrente del derecho. Infracción evasiva de la regla jurídica. Evasión tributaria: Apelada por algunos como defraudación tributaria, que es infracción tipificado en los Códigos Penales, y que, por ende, ocasiona el encausamiento punitivo del evasor. Se distingue de la elusión tributaria, por ser una infracción directa de la norma. (pp. 8-10).

Normas tributarias

Para aplicar el planeamiento tributario se debe tener en cuenta el analizar cada una de las normas tributarias que esta afecta la empresa, pero debemos dejar en claro que es con exactitud las normas tributarias.

Yangali (2014) indicó:

(...) Sistema tributario se está aludiendo a un conjunto coordinado de diversos tributos (impuestos, tasas, contribuciones), los cuales se regulan a través de un ordenamiento legal tributario coherente, que necesariamente debe responder a los interés y necesidades que el Estado tiene a efectos de proveerse de los recursos que sean pertinentes para el cumplimiento de sus metas y objetivos, es decir debe responder fundamentalmente a la política económica vigente. (p. 25).

Palao (2009) afirmó:

Las normas tributarias no prohíben directamente ninguna actividad en cuanto tal, por su significado sustantivo sino solo por sus relaciones con la propia actividad tributarias. Las normas tributarias se limitan a establecer consecuencias, hacen surgir la deuda tributaria de la realización de determinados supuestos. Desde este punto de vista, podríamos decir que la legislación tributaria es adjetiva, formal, respecto a la vida social.

Solo una cosa prohíbe las leyes tributarias: la propia violación; es decir, el incumplimiento de las obligaciones que ellas mismas establecen, obligaciones que, repetimos, solo surgen cuando se dan los supuestos en ellas contemplados. (p. 24).

Sunat (2016) indicó: “El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos. De manera sinóptica, el Sistema Tributario Nacional puede esquematizarse de la siguiente manera” (párr. 1).



Figura 1. Esquemización del sistema tributario.

Ley del impuesto a la renta

Según la Ley del impuesto a la renta define:

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 esta Ley. (art.1).

Alva (2012) indicó:

Tiene el atributo de ser no transmisible, ello por el hecho que afecta de modo directa y a la sucesión definitiva a aquel figurado que la Ley del Impuesto a la Renta determine. De esta modalidad será el oportuno que el colaborador quien debe aguantar la obligación económica por sí mismo. Esto es diferente en el asunto del Impuesto General a las Ventas - IGV, toda vez que allí el Impuesto es trasladado al comprador o el beneficiario de los servicios, siendo este postrero denominado “sujeto incidido económicamente” (párr. 6-7).

Ley Impuesto General a las Ventas - IGV

Según la Ley del Impuesto General a las Ventas define las operaciones gravadas como:

El Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones:

- a) La venta en el país de bienes muebles;
- b) La prestación o utilización de servicios en el país;
- c) Los contratos de construcción;
- d) La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.
- e) La importación de bienes. (art.1).

Basallo y Montenegro (1994) citados por Chávez (2008) definen:

El IGV grava el consumo como expresión de fortuna, a discrepancia de otros impuestos que gravan la utilidad o la propiedad (tal como lo hace el Impuesto a la Renta y el Impuesto Vehicular, proporcionalmente). Es por ello que estamos ante una carga transversal al imponer una revelación mediata de fortuna, y agrega que la carga, a partir el estado de perspectiva del IGV, no debe entenderse como auténtico, es decir, que se realice una función adecuada a una utilización propia de la prestación, suerte que opta por discernir que alcanza que se realice una venta, se preste una asistencia o se importe un bien para que se determine perpetuamente como consumo. (p. 53).

Sistema de detracciones

Caballero Bustamante (2012) afirmó:

El Sistema de Pagos de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central - SPOT, consiste en que el usuario (adquiridor de los recursos o sucesor de los servicios), deban descontar, sustraer, deducir o mejor apartar (1) una proporción del importe de la cesión o de la contraprestación por el función a liquidar al provisor con la finalidad de depositarlo en una cuenta corriente de propiedad de este último en el Banco de la Nación, cuenta corriente que en primicia solo puede ser utilizada para el desembolso de obligaciones tributarias pudiendo eventualmente requerir la autonomía de dicho dinero, perpetuamente que se cumplan determinados requisitos. (p. 1).

Sunat (2018) indicó:

El sistema de detracciones, usualmente distinguido como SPOT, es un dispositivo administrador que coadyuva con la cobranza de determinados tributos y consiste básicamente en la detracción (deducción) que efectúa el comprador o beneficiario de un bien o prestación servicio afecto al

método, de un proporción del valor a sufragar por estas procedimientos, para prontamente depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente designado del mercader o prestador de la prestación, el cual, por su resto, utilizará el dinero depositados en su cuenta del Banco de la Nación para realizar el desembolso de tributos, multas y pagos a cuenta incluidos sus respectivos intereses y la reajuste que se efectúe de dichas deudas tributarias de aprobación con el artículo 33° del Código Tributario, que sean administradas y/o recaudadas por la Sunat. (párr. 1).

Obligaciones tributarias

Código tributario Título I (2013) indicó:

Artículo 1º.- CONCEPTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA

La obligación tributaria, que es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente.

Artículo 2º.- NACIMIENTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA

La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación.

Artículo 3º.- EXIGIBILIDAD DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

La obligación tributaria es exigible:

1. Cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación.
2. Cuando deba ser determinada por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo para el pago que figure en la resolución que contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación. (párr. 1-4).

Robles (2008) indicó sobre la obligación tributaria:

El compromiso tributario, que es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, señalado por ley, que tiene por propósito el acatamiento de la asistencia tributaria, siendo exigible coactivamente. Debemos asumir recientemente que la Obligación es un vínculo de naturaleza jurídica, y la “prestación” es el contenido de la obligación, esto es, la conducta del deudor tributario. En este sentido, la conducta o prestación del deudor tributario es el “pagar la obligación tributaria”, el propósito o la sustancia del compromiso es que el adeudado tributario pague la carga tributaria, y si no lo hace, la Administración se encuentra facultada para exigirle coactivamente o inexcusablemente el acatamiento de la misma. (p. 1).

Obligaciones sustanciales

PWC (2018) indicó:

La obligación tributaria sustancial, que consiste básicamente en la entrega de una suma de dinero al sujeto activo del gravamen, apareja en muchos casos una serie de deberes formales, que, por lo general, comportan una obligación de hacer o no hacer, cuyo fin es asegurar el pago del tributo, facilitando la labor de la administración tributaria, mediante el acceso (...) a la información sobre la existencia del hecho generador, su responsable y magnitud. De esa finalidad se deriva la importancia que tienen estos deberes dentro de la relación jurídico-tributaria como herramientas eficaces para mejorar el recaudo y la administración de los tributos. Por eso, su incumplimiento produce consecuencias jurídicas adversas que el administrado está en la obligación de soportar, en virtud del deber constitucional de contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado que le asiste. (párr. 2).

Obligaciones formales

Ineaf (2018) afirmó:

Según el artículo 29 de la Ley General Tributaria, son obligaciones tributarias formales las que, sin poseer indicación pecuniaria, son impuestas por la norma tributaria o aduanera a los pagadores tributarios, deudores o no del tributo, y cuya observancia está concerniente con el perfeccionamiento de actuaciones o procedimientos tributarios o aduaneros. Asimismo, de las restantes que puedan legalmente establecerse, los pagadores tributarios deberán efectuar las siguientes atenciones: Revelación de declaraciones censales. Pedir y manipular el dígito de identidad fiscal. Presentación de declaraciones, autoliquidaciones e informaciones. Llevanza, preservación y contribución de contabilidad, libros de registros y soportes, programas, ficheros y archivos informáticos. Consignar, adjudicar, y guardar facturas. Suministrar datos, informes e historial. Entregar inspecciones y comprobaciones. Concesión de certificado de retenciones o ingresos a cuenta. (párr. 1-2).

Obligaciones funcionales

Código Tributario Título I (2013) define:

Artículo 10^o.- AGENTES DE RETENCION O PERCEPCION

En defecto de la ley, mediante Decreto Supremo, pueden ser designados agentes de retención o percepción los sujetos que, por razón de su actividad, función o posición contractual estén en posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario. Adicionalmente la Administración Tributaria podrá designar como agente de retención o percepción a los sujetos que considere que se encuentran en disposición para efectuar la retención o percepción de tributos. (párr. 12).

Ahorro fiscal

Contabilidad y Finanzas (2012) indicó:

El ahorro fiscal se fundamenta, en que por cada peso de costo o gasto que se pague en un proyecto, tiene un ahorro en el impuesto de renta y patrimonio, es por esta razón que algunos financieros recomiendan, endeudarse y pagar intereses, a cambio de aumentar el aporte de capital de los propietarios del negocio. En este sentido, los dividendos se gravan con impuesto de renta en la declaración de la sociedad. (párr. 2).

Principio de causalidad

El artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta define:

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley. (párr. 5).

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad citado por Vásquez (2017) a través del marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros, señala que:

Se reconoce un gasto en el estado de resultados cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos, y además el gasto puede medirse con fiabilidad. En definitiva, esto significa que tal reconocimiento del gasto ocurre simultáneamente al reconocimiento de incrementos en las obligaciones o decrementos en los activos (por ejemplo, la acumulación o el devengo de salarios, o bien la depreciación del equipo). (p. 5).

Reparos tributarios

Domingo (2007) indicó:

Los reparos tributarios, de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta, están constituidos por las adiciones y deducciones que se realizan vía Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y ajustan (aumentan o disminuyen) al resultado obtenido contablemente, con el objeto de obtener la Renta Imponible o Pérdida tributaria del Ejercicio. (párr. 16).

Deducción de gastos

Santiváñez (2009) indicó:

Establecer la dependencia de causalidad entre gastos e ingresos para instaurar si los gastos fueron necesarios o están asociados directa o secundariamente con los ingresos generados en una acción es un trabajo complejo y, en muchos casos, irrealizable, más allá de un tasado razonable referente esa causalidad. No existe principio contable, financiero o económico que regule esa comprobación. En este sentido, cualquier ordenación tributaria o de otra índole que pretenda reflexionar esa correlación de causalidad debe, a nuestro pensar, implantar reglas claras para su autodeterminación y no simplemente hacer indicación a la causalidad que debe coexistir entre ingresos y gastos. El estudio, en las actividades, es grandemente complicado y depende, en muchos casos, de características particulares de los negocios y va más allá de definiciones teóricas.

Con relación al principio de causalidad, el artículo 37 de la ley del impuesto a la renta señala: «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 prohibida por esta ley (...). Como se puede apreciar, lo normado, con relación a si un gasto es deducible de

impuestos o no, es bastante general, pues señala como deducibles a «los gastos necesarios para producir la renta y/o mantener la fuente. (pp. 18-19).

Base teórica de la variable 02: rentabilidad

Zamora (2008) indicó:

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

La rentabilidad es una medida de eficiencia que permite conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades y se relaciona con las ventas de una empresa, los activos y el fondo aportado por los propietarios, generando liquidez futura. (párr. 1-3).

Díaz (2012) afirmó:

Muchas personas tienen una alguna idea del significado de rentabilidad, pero una conceptualización simple se vuelve complicada hasta el grado de que la gran mayoría de los textos evitan dar una definición clara de este término. Solo se reduce a indicar formulas numéricas. Debido a ello se entenderá por rentabilidad la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades. (p. 69).

Díaz (2012) afirmó:

Calcularemos la rentabilidad a partir de diferentes elementos. El primero y principal es el beneficio en sus distintas acepciones (antes y después de impuestos, antes y después de intereses). Además, los márgenes respecto a las principales magnitudes (compras, personal). Consideramos importante relacionar el beneficio con los elementos que propician ese beneficio (activo: total, productivo, inmovilizado, financiación: pasivo a corto, pasivo a largo, fondos propios, patrimonio neto). También los clásicos como el beneficio sobre oficinas, empleados, inversiones, coste de ventas, igualmente estimamos relevante, y que aporta información del máximo interés, vincular el beneficio con aspectos como la liquidez y la solvencia. Y ello es así porque existe una relación directa y temporal de los beneficios con la liquidez y con la solvencia. También son interesantes aspectos que relacionen los beneficios con la capacidad de inversión de la compañía. (párr. 7-8).

Mytriplea (2015) afirmó:

La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo, se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.

La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual. (párr. 2-3).

Rentabilidad financiera

Morillo (2001) afirmó:

La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: $\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}$ (Urias, 1991). Para mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden incorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas ($\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}$) y la rotación del capital contable ($\text{Ventas netas} / \text{Capital contable}$). (pp. 36-37).

Masgrau (2005) indicó:

El factor que más interesa a los propietarios de una empresa (sean accionistas, socios o partícipes) es, entre otros, el resultado neto obtenido o beneficio después de impuestos (BDI), en el caso de obtener ganancia, que es la cifra que, en caso de que la junta general de accionistas lo apruebe, puede repartirse como dividendo sin descapitalizar la empresa. La rentabilidad financiera (RF), conocida con el acrónimo inglés ROE (return on equity o rentabilidad de los fondos propios) pretende calcular la rentabilidad de los fondos propios o fuentes de financiación propias aportadas por los accionistas. (p. 79).

$$\text{Ratio de RF} = \frac{\text{Beneficio neto corregido o BDI corregido}}{\text{Fondos propios promediados corregidos}}$$

Figura 2. Rentabilidad financiera.

Beneficios netos

Ecommerce (2018) indicó:

La diferencia monetaria entre el ingreso y el costo de un negocio. La ganancia neta es el dinero que le quedará una vez que haya pagado todas las facturas y gastos pendientes. El beneficio neto también se conoce más casualmente como el "resultado final" porque es la última línea en la contabilidad de ingresos y gastos. Para calcular su ganancia neta, hay muchas variables diferentes que deben tenerse en cuenta, como su precio de mercado y sus gastos generales. Además de los gastos indirectos obvios, como los salarios de su personal y el precio del alquiler de una tienda de ladrillo y mortero,

también debe incluir otras variables en su cálculo, como los impuestos que tendrá que pagar sobre las ganancias de su negocio. (párr. 1-2).

Masgrau (2005) indicó: “El beneficio neto corregido o BDI corregido incluye todos los resultados de la empresa, sean de explotación o de su actividad principal u ordinaria, atípicos y extraordinarios, por lo que en este punto no puede haber discusión al respecto” (p. 81).

Patrimonio neto

Masgrau (2005) indicó:

Los fondos propios promediados corregidos del denominador del ratio no debieran incluir el importe del beneficio o pérdida del ejercicio actual. El argumento es que al inicio del ejercicio objeto de análisis existen unos fondos propios que son los que la empresa pone en gestión para generar el resultado del ejercicio, resultado que se va generando durante todo el ejercicio. En consecuencia, entiendo que la cifra del BDI corregido que aparece en el numerador del ratio no debería incluirse también en el denominador, pues al hacerlo se estaría computando dos veces en su cálculo. (pp. 80-81).

Rentabilidad económica

Vicario (1998) indicó:

La rentabilidad económica se obtiene por la razón entre el beneficio, antes de gastos financieros, (B) y el total activo o recursos totales invertidos durante el periodo, (A). Representa una medida de la eficacia de la empresa, con independencia de la estructura financiera que adopte. (p. 78).

Masgrau (2005) indicó:

La rentabilidad se define como la medida del rendimiento que producen los capitales invertidos en un determinado periodo de tiempo, lo que implica comparar el beneficio generado con el capital invertido o empleado para obtenerlo. El problema es que, estando todo el mundo de acuerdo con la definición anterior, en el momento de aplicarla las interpretaciones existentes sobre el concepto de beneficio generado (numerador del cociente o ratio) y sobre el capital invertido (denominador del ratio) son muchas y variadas, originando una gran diversidad de opiniones al respecto y, consecuentemente, de cálculos para obtenerla. La rentabilidad económica (RE), conocida con los acrónimos ingleses ROI (return on investments o rentabilidad de las inversiones), ROA (return on assets o rentabilidad de los activos) o ROCE (return on capital employed o rentabilidad del capital utilizado), pretende calcular la rentabilidad de la actividad principal u ordinaria de la empresa. (pp. 74-75).

$$\text{Ratio de RE} = \frac{\text{BA II corregido}}{\text{Activo total promedio corregido}}$$

Figura 3. Rentabilidad económica.

Rentabilidad sobre las ventas

Esan (2016) indicó:

Se dice que una empresa es rentable cuando genera utilidad o sus ingresos son mayores que sus gastos, y el resultado de la resta entre dichos componentes es considerado aceptable. La rentabilidad no es lo mismo que utilidad. Podríamos decir que la utilidad es la diferencia entre ingresos y gastos. Rentabilidad es la utilidad medida en relación al activo. Existe una variedad de ratios e indicadores para evaluar la rentabilidad. A grandes rasgos, existen dos grandes tipos de medidas

de la rentabilidad: el cálculo de los índices de rentabilidad sobre ventas y el cálculo de la rentabilidad sobre el capital de la empresa. Los dos tipos de indicadores están relacionados entre sí, pero hay que tener en cuenta que existen ciertas diferencias en el modo en que interactúan entre ellos. Los márgenes de rentabilidad sobre ventas evalúan las ganancias de la compañía por cada sol de facturación. Los de uso más habitual son el margen bruto y el margen operativo. (párr. 4-6).

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2007) indicó:

Rentabilidad sobre las ventas (ROS) o margen sobre ventas. Mide la utilidad obtenida en un año con respecto a las ventas netas efectuadas en el mismo periodo. También se le conoce como margen sobre ventas o índice de productividad. La definición operativa del indicador es. (p. 129).

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Figura 4. Rentabilidad sobre las ventas.

2.3 Definición conceptual de la terminología empleada

Actividad económica

Conjunto de actos realizados por los hombres para satisfacer sus necesidades mediante la producción y el intercambio de bienes y servicios. La definición de la actividad económica está ligada estrechamente a la de la propia economía. Los bienes y servicios solo son económicos si son útiles y raros. (Colli, 1975, p. 26).

Ajuste

En las cuentas económicas, ya sean de la contabilidad nacional o cuentas derivadas, el ajuste consiste en agregar a los datos contabilizados un asiento correspondiente a las operaciones no registradas o a los errores de la contabilidad para cuadrar la cuenta considerada. (Colli, 1975, p. 66).

Análisis coste-beneficio

Método de valoración que consiste en tomar una decisión en función de la suma financiera de todos sus efectos monetarios. El análisis de coste-beneficio, que está basado en la teoría del excedente microeconómico, hace más general el criterio clásico de beneficio financiero, al considerar tanto las repercusiones comerciales como las no comerciales de una decisión determinada, teniendo en cuenta los efectos que produce en todos los grupos que se ven afectados, y no solamente en la operación. (Colli, 1975, p. 82).

Balance

Inventario establecido periódicamente en forma de balanza de la totalidad de los que una empresa posee (activo) y adeuda (pasivo). (Colli, 1975, p. 143).

Capacidad de crédito

Posibilidad de una empresa, considerando su estructura financiera para apelar al crédito. En el plano estricto del análisis financiero se conviene generalmente que una empresa en la que la relación capital propio / capitales permanentes es inferior a 0.5, se encuentra en el límite de su capacidad de crédito. (Colli, 1975, p. 281).

Capital circulante

Elementos del capital técnico que se modifican en ciclo de producción. Esta modificación significa que son consumidos (energía) o transformados (materias primas). El concepto de capital circulante se opone al del capital fijo, que agrupa los elementos del capital técnico que son utilizados durante varios ciclos de producción. Por extensión, el concepto de capital circulante comprende los trabajos

en curso y a las existencias de productos acabados sin vender. (Colli, 1975, p. 284).

Compensación

Procedimiento de liquidación entre dos o más partes que son deudoras y acreedoras entre si y que se utiliza para reducir el empleo de medio de pago mediante la liquidación de los saldos netos consecuencia de dichas relaciones. (Colli, 1975, p. 360).

Contingente

Límite cuantitativo fijado por el poder público para el ejercicio de un derecho, o importe de la participación en una carga, en el marco de una asignación autoritaria de recursos o de contribuciones. (Colli, 1975, p. 388).

Fraude

Declaración falsa en perjuicio del fisco. Puesto que la mayoría de los impuestos se liquidan mediante una declaración, las formas más importantes del fraude tributario consisten en una declaración falsa o en la ausencia de declaración. El error de buena fe en la aplicación de las disposiciones legales, a menudo complicadas, no se considera como fraude, como tampoco la utilización de la fiscalidad con el objetivo de reducir la deuda tributaria siempre que sean respetadas, las disposiciones legales vigentes, operación denominada evasión a veces, sin razón, fraude legal. (Colli, 1975, p. 718).

Liquidez general

Ratio que pone en evidencia, a partir del balance de una empresa, la relación existente en un momento dado entre las deudas a corto plazo registradas en el pasivo y el total de los capitales circulantes que figuran en el activo. Permite medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo mediante el conjunto de sus activos, salvo los activos inmovilizados: constituye por

lo tanto una cobertura más amplia que la expresada por los ratios de tesorería (o de liquidez) inmediata y relativa que no toman en cuenta más que los valores disponibles y los valores realizables a corto plazo, pero no los stocks. (Colli, 1975, p. 889).

Rendimiento

Relación entre un elemento que concurre a la producción y el volumen o el valor de la producción correspondiente. El rendimiento expreso la capacidad de una unidad del factor de producción que contribuye a la producción del conjunto. (Colli, 1975, p. 1200).

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación

Hernández et al. (2014) afirmaron “el enfoque cuantitativo, utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4).

La presente investigación es cuantitativa ya que los resultados se midieron estadísticamente, primero se realizó la agrupación para obtener el grafico de barras por dimensión y variables. Luego se realizó la contratación de hipótesis con la finalidad de determinar la relación.

Diseño de investigación

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Estudio correlacional asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (p. 93).

Considerando los objetivos de la investigación se consideró que la investigación sea de diseño correlacional, pero de igual forma se tuvo en cuenta presentar una propuesta para mejorar la rentabilidad de la unidad de análisis detallada en la problemática.

3.2 Población y muestra

Población

Hernández et al. (2014) indicaron: “Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

Por consiguiente, se tomó como población a todo personal administrativo, contabilidad, operativo, ventas y otros personales del grupo que también realizan actividades para la empresa, los cuales suman un total de 16 personas. Se muestra la tabla 1 con el detalle:

Tabla 1

Población de la investigación

Población	n°	%
Administración y Contabilidad	6.00	38%
Ventas	3.00	19%
Operaciones	3.00	19%
Personal del grupo	4.00	25%
Total	16.00	100%

Muestra

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Para el proceso cuantitativo, la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p. 173).

Por convenir a la presente investigación se considera conveniente encuestar a todos los miembros de la población. Además, que para conocer de manera más detallada los aspectos que afectan la rentabilidad se debe conocer las respuestas de cada uno de los miembros que influyen en ella.

3.3 Hipótesis

Hernández et al. (2014) afirmaron: “Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado.” (p. 104).

Hipótesis general

Existe relación significativa entre el Planeamiento Tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Hipótesis específicas

- Existe relación significativa entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.
- Existe relación significativa entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.
- Existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

3.4 Variables – operacionalización

Hernández et al. (2014) afirmaron:

El paso de una variable teórica a indicadores empíricos verificables y medibles e ítems o equivalentes se le denomina operacionalización, la operacionalización se fundamenta en la definición conceptual y operacional de la variable (Solís, 2013, p. 211).

Se muestra las tablas de la operacionalización de variables, la primera de la variable planeamiento tributario y la segunda de la variable rentabilidad, cabe resaltar que no existe variable dependiente e independiente por el tipo y diseño de investigación, solo se denominarán como variable uno y dos.

Tabla 2

Operacionalización de la variable planeamiento tributario

Definición conceptual	Definición operativa	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición y valores
“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. 1).	Para medir la variable se utilizó un cuestionario a la población elegida por estar estrechamente relacionada con la problemática de la investigación.	Normas tributarias Obligaciones Tributarias Ahorro fiscal	Ley Impuesto a la Renta Ley IGV Sistema de detracciones Obligaciones sustanciales Obligaciones formales Obligaciones funcionales Principio de causalidad Reparos tributarios Deducción de gastos	5= Siempre 4= Casi Siempre. 3= Algunas Veces. 2= Casi Nunca. 1= Nunca

Tabla 3

Operacionalización de la variable rentabilidad

Definición conceptual	Definición operativa	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición y valores
"La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de	Para medir la variable se utilizó un cuestionario a la población elegida por estar estrechamente relacionada con la problemática de la investigación.	Rentabilidad Financiera Rentabilidad Económica	Beneficios Netos Patrimonio Neto Análisis de Rentabilidad Financiera Utilidad antes de Impuestos e Intereses Activos Totales Análisis de Rentabilidad Económica Utilidad Neta	5= Siempre 4= Casi Siempre. 3= Algunas Veces. 2= Casi Nunca. 1= Nunca

inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades". (Zamora 2008)	Rentabilidad sobre ventas	Utilidad Bruta Ventas Netas
--	---------------------------	------------------------------------

3.5 Métodos y técnicas de investigación

Rojas (1996) citado por Ruiz (2011) señaló respecto a técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente:

Que el volumen y el tipo de información-cualitativa y cuantitativa- que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema. (p. 169).

En la presente investigación, se utilizó como pilar fundamental la observación, en cada uno de las actividades que se realizan en la empresa investigada, y también la elaboración de un cuestionario, para conocer el estado de la empresa, y las razones por la cual la empresa no obtiene buenos resultados con lo que respecta a la rentabilidad.

Pardinas (2005) citado por Ruiz (2011) señaló:

La observación es la acción de observar, de mirar detenidamente, en el sentido del investigador es la experiencia, es el proceso de mirar detenidamente, o sea, en sentido amplio, el experimento, el proceso de someter conductas de algunas cosas o condiciones manipuladas de acuerdo a ciertos principios para llevar a cabo la observación.

Observación significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y conjunto de fenómenos. En este sentido, que pudiéramos llamar objetivo, observación equivale a dato, a fenómeno, a hechos. (p. 1).

Descripción de los instrumentos utilizados

Hernández et al. (2014) señaló: “La validez, la confiabilidad y la objetividad no deben tratarse de forma separada. Sin alguna de las tres, el instrumento no es útil para llevar a cabo un estudio” (p. 207).

Se utilizará un cuestionario como instrumento para la recolección de datos, cabe aclarar que para las respuestas se utilizó la escala de Liker, y respecto a las preguntas son cerradas y ordinales.

Ficha técnica cuestionario N° 1

Nombre: Cuestionario para medir el planeamiento tributario.

Autor: Liz Pamela Sayritupac Dávila.

Procedencia: Lima – Perú.

Aplicación de la encuesta: Individual y colectiva.

Duración: 30 minutos.

Aplicación: Trabajadores de la empresa comercializadora de acabados.

Materiales: Hoja de aplicación y lapiceros azul o negro.

Respuestas: Escala cuantitativa.

Ficha técnica cuestionario N° 2

Nombre: Cuestionario para medir la rentabilidad.

Autor: Liz Pamela Sayritupac Dávila.

Procedencia: Lima – Perú.

Aplicación de la encuesta: Individual y colectiva.

Duración: 30 minutos.

Aplicación: Trabajadores de la empresa comercializadora de acabados.

Materiales: Hoja de aplicación y lapiceros azul o negro.

Respuestas: Escala cuantitativa.

Normas para su aplicación

Para la aplicación de los presente cuestionarios se hizo de manera individual y colectiva, donde el encuestado eligió 5 posibles respuestas para cada pregunta, se incide en la confidencialidad de los resultados. Para las respuestas de tiene en cuenta las siguientes opciones:

1. Nunca
2. Casi nunca
3. Algunas veces
4. Casi siempre
5. Siempre

Normas de calificación

Para calificar los resultados, se sumó los totales por área y así mismo un total general del instrumento, luego se ubica en la tabla para determinar las variables de la empresa y de sus dimensiones.

3.1 Análisis estadísticos e interpretación de los datos

Para este trabajo de investigación se utilizó el programa Excel y SPSS versión 23, en el cual se procesa y se desarrollan los cálculos estadísticos correspondientes para graficar toda la información obtenida mediante los instrumentos ya mencionados.

Posteriormente, se agrupo por variable y dimensiones para obtener los gráficos de barras, es decir en total se obtuvo 6 tablas con sus respectivos gráficos de barras.

Para la contrastación de hipótesis, se utilizó primero la tabla de Shapiro, ya que los datos son menores a 30, esto indicó que se debe usar la correlación de Pearson para cada hipótesis. Con ello se halló la correlación y el nivel de significancia para las cuatro hipótesis planteadas en la presente investigación.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Análisis de fiabilidad de las variables

Hernández et al. (2014) afirmaron que: “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p. 200).

La presente investigación tiene dos cuestionarios como ya se detallaron anteriormente, el cual fue validado mediante el criterio de los expertos, asesores y catedráticos en el tema, y posteriormente los mismos afirmaron su validez. En seguida se presenta un cuadro resumido.

Validez del instrumento de la variable 1

El instrumento de la variable 1 se sometió a un proceso de validación por los expertos, asesores y catedráticos, los mismos que establecieron su validez. En seguida se presenta un cuadro resumido de la validación de nuestro instrumento de recolección de datos.

Tabla 4

Resultados sobre la validación del cuestionario planeamiento tributario

Validador	Experto	Aplicabilidad
Mg. Hugo Gallegos	Temático	Aplicable
Mg. CPC David De la Cruz Montoya	Temático	Aplicable
Mg. Gilbert Pesantes	Estadístico	Aplicable

Nota: Se obtuvo de los certificados de validez de los instrumentos.

Análisis de fiabilidad

Mediante el programa SPSS, se realizó el análisis de la fiabilidad con los resultados obtenidos del cuestionario 1; el resultado es 0,828 y se puede afirmar que el instrumento se encuentra en un nivel muy bueno con lo que respecta a su fiabilidad.

Tabla 5

Índice de fiabilidad: cuestionario 1

Estadísticas de fiabilidad		Validez del instrumento de la
Alfa de Cronbach	N de elementos	
,828	16	variable 2

variable 2

El instrumento de la variable 2 al igual que el primero paso por el mismo proceso de validación por los expertos, asesores y catedráticos, los mismos que establecieron su validez. Seguidamente se muestra un cuadro resumiendo la información de los resultados obtenidos con respecto a la validación de expertos de nuestro instrumento de recolección de datos.

Tabla 6

Resultados de la validación del cuestionario rentabilidad

Validador	Experto	Aplicabilidad
Mg. Hugo Gallegos	Temático	Aplicable
Mg. CPC David De la Cruz Montoya	Temático	Aplicable
Mg. Gilbert Pesantes	Estadístico	Aplicable

Nota: Se obtuvo de los certificados de validez de los instrumentos.

Análisis de fiabilidad

De igual forma mediante el programa SPSS, se realizó el análisis de la fiabilidad con los resultados obtenidos del cuestionario 2; el resultado es 0,836 y se puede afirmar que el instrumento se encuentra en un nivel muy bueno con lo que respecta a su fiabilidad y podrá ser utilizado para la presente investigación y en otros estudios.

Tabla 7

Índice de fiabilidad: cuestionario 2

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,836	16

4.2 Resultados descriptivos de las dimensiones con la variable

Variable 1: Planeamiento tributario

Tabla 8

Planeamiento tributario de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	5	31%	31%	31%
Medio	6	38%	38%	69%
Alto	5	31%	31%	100%
Total	16	100%	100%	

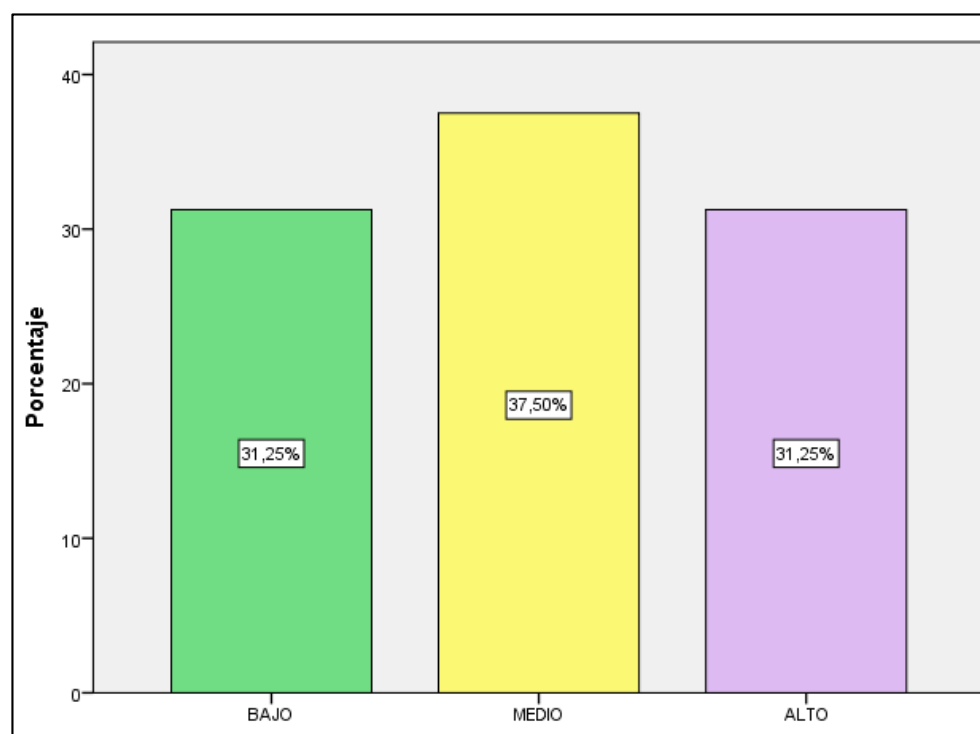


Figura 5. Planeamiento Tributario de una empresa del sector comercial, 2017.

El 37.5% de los encuestados indicó que el planeamiento tributario se encuentra en un nivel medio y el 31.25% señaló que dicho análisis se encuentra en un nivel alto.

Variable 2: Rentabilidad

Tabla 9

Rentabilidad de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	2	13%	13%	13%
Medio	8	50%	50%	63%
Alto	6	38%	38%	100%
Total	16	100%	100%	

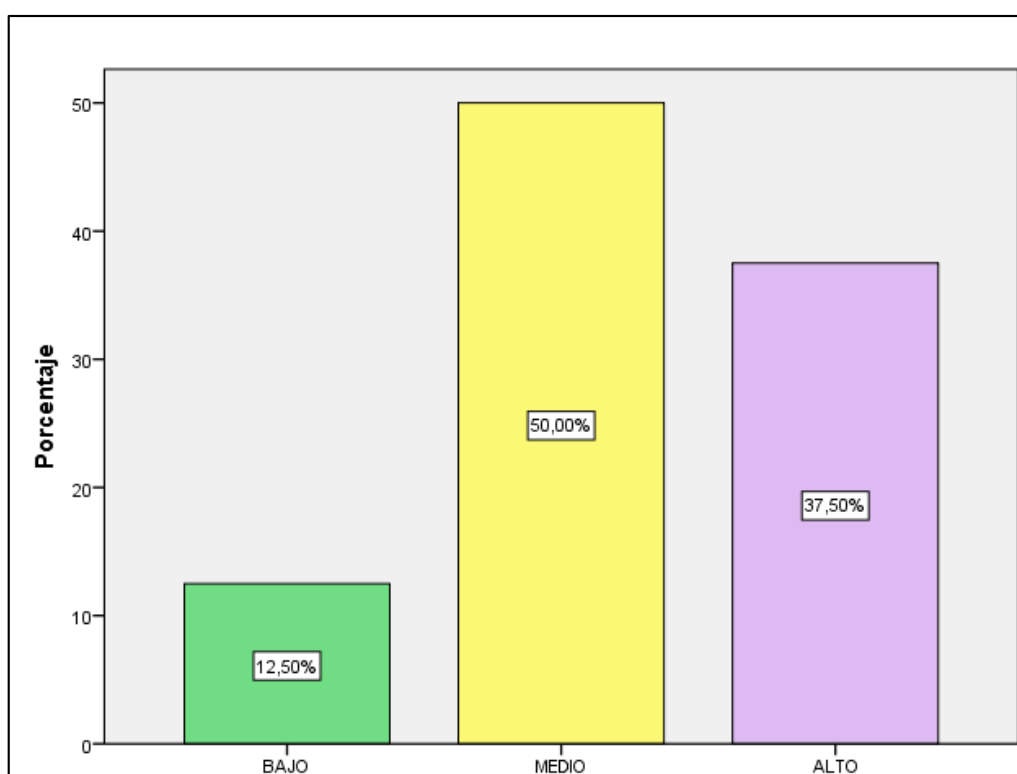


Figura 6. Rentabilidad de una empresa del sector comercial, 2017.

Un 50% de los encuestados afirmó que la rentabilidad se encuentra en un nivel medio, el 37.5% se encuentra en un nivel alto y el 12.5% afirmó que la rentabilidad se encuentra en un nivel bajo.

4.3 Resultados descriptivos de las dimensiones

Dimensiones de la variable 1: Planeamiento tributario

Tabla 10

Normas Tributarias de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	2	13%	13%	13%
Medio	9	56%	56%	69%
Alto	5	31%	31%	100%
Total	16	100%	100%	

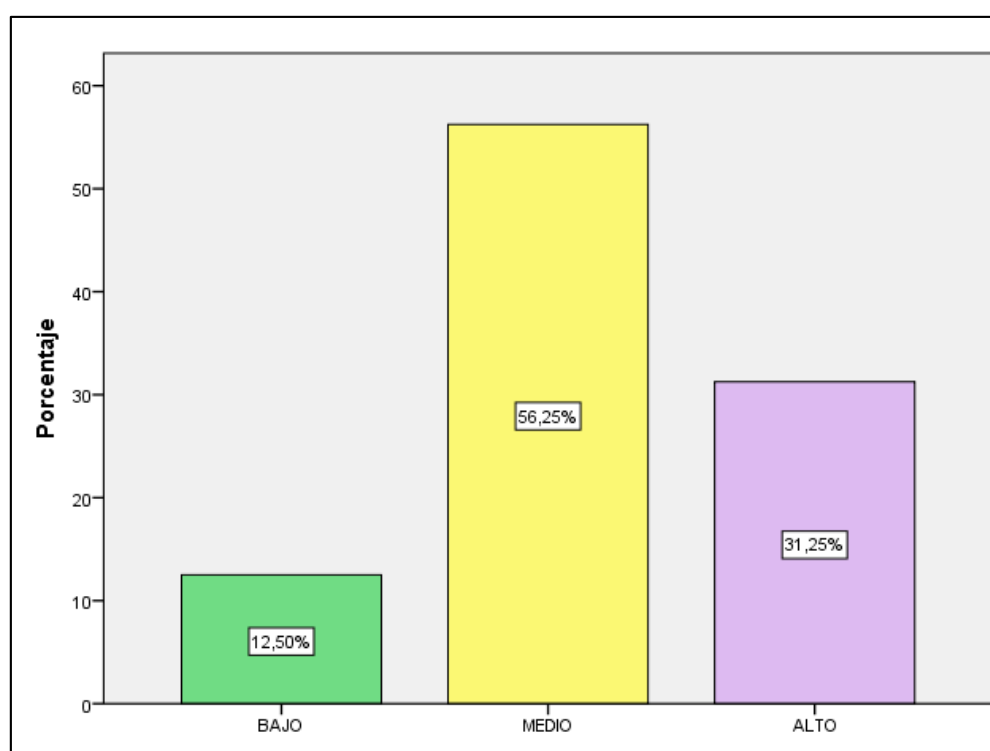


Figura 7. Normas tributarias de una empresa del sector comercial, 2017.

El 56.25% de los encuestados indicó que el análisis de las normas tributarias es medio, el 31.25% señaló que dicho análisis es alto mientras que un 12.5% de los encuestados señaló que el análisis a las normas tributarias se encuentra en un nivel bajo.

Tabla 11

Obligaciones Tributarias de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	4	25%	25%	25%
Medio	8	50%	50%	75%
Alto	4	25%	25%	100%
Total	16	100%	100%	

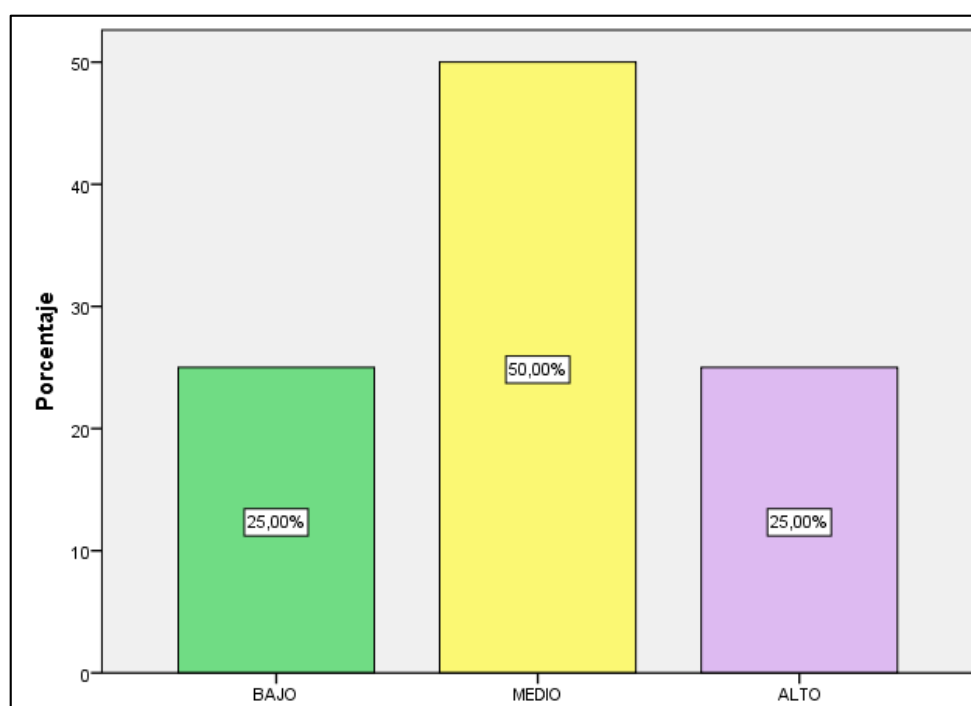


Figura 8. Obligaciones Tributarias de una empresa del sector comercial,

2017.

Sobre la dimensión obligaciones tributarias, el 50% de los encuestados indicó que el cumplimiento es regular, el 25% afirmó que el cumplimiento de las obligaciones formales, sustanciales o funcionales es malo y el 25% indicó que es bueno.

Tabla 12

Ahorro fiscal de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	3	19%	19%	19%
Medio	10	63%	63%	81%
Alto	3	19%	19%	100%
Total	16	100%	100%	

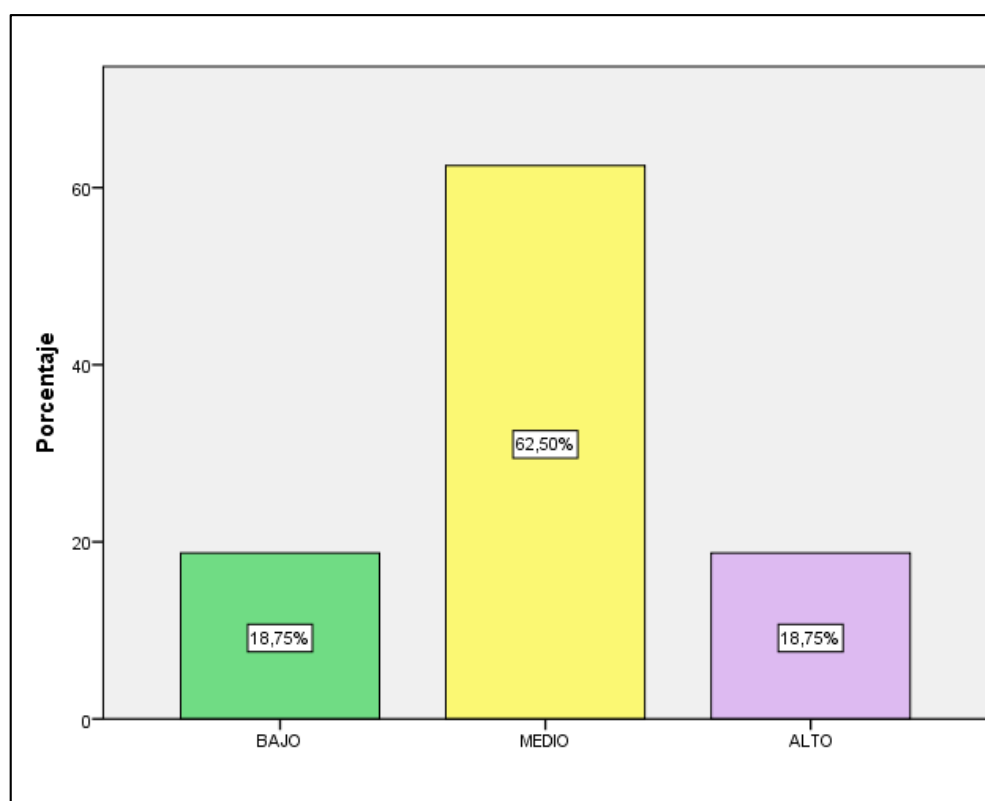


Figura 9. Ahorro fiscal de una empresa del sector comercial, 2017.

El 62.5% de los encuestados indicó que el ahorro fiscal logrado se encuentra en un nivel medio, el 18.75% indicó que se encuentra en un nivel bajo y el 18.75% afirmó que se encuentra en un nivel alto.

Dimensiones de la variable 2: Rentabilidad

Tabla 13

Rentabilidad financiera de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	3	19%	19%	19%
Medio	10	63%	63%	81%
Alto	3	19%	19%	100%
Total	16	100%	100%	

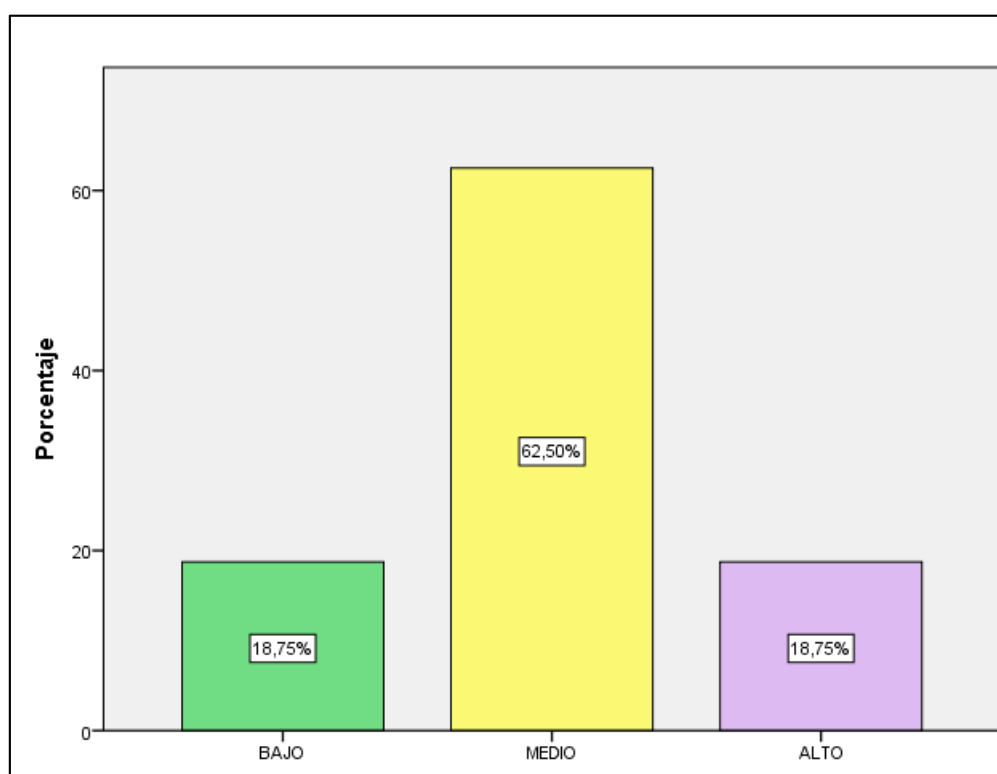


Figura 10. Rentabilidad financiera de una empresa del sector comercial, 2017.

Sobre la rentabilidad financiera, el 62.5% de los encuestados indicó que se encuentra en un nivel medio, el 18.75% indicó que se encuentra en un nivel bajo y el 18.75% indicó que se encuentra en un nivel alto.

Tabla 14

Rentabilidad económica de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	3	19%	19%	19%
Medio	10	63%	63%	81%
Alto	3	19%	19%	100%
Total	16	100%	100%	

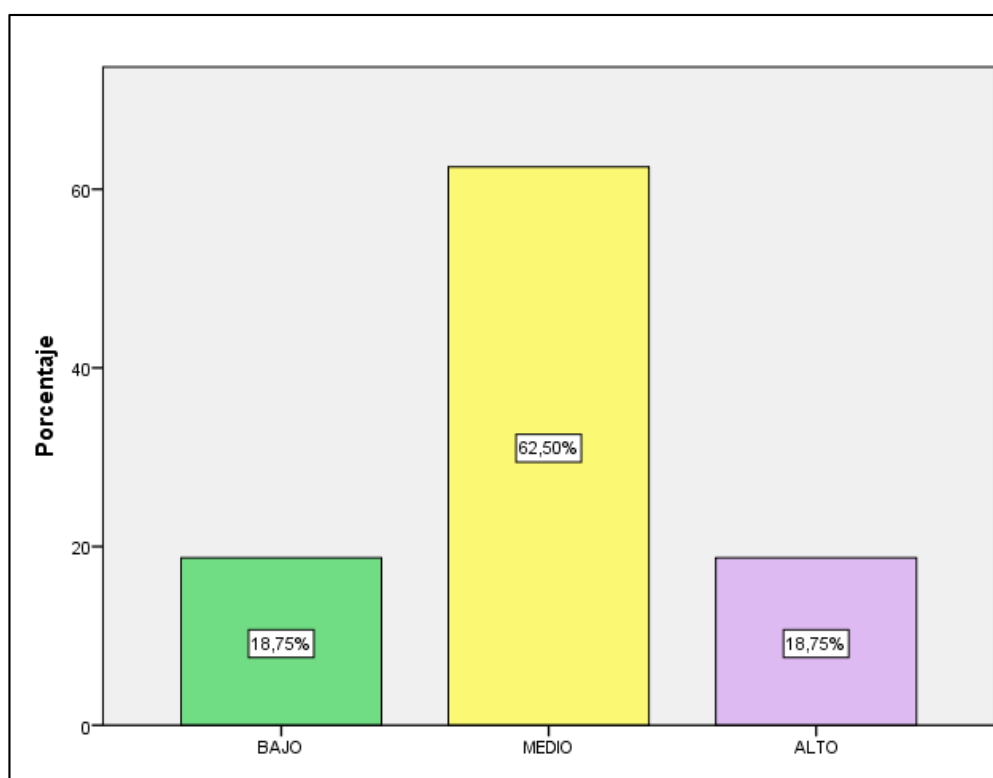


Figura 11. Rentabilidad económica de una empresa del sector comercial, 2017.

Sobre la rentabilidad económica de la empresa, el 62.5% de los encuestados indicó que se encuentra en un nivel medio, el 18.75% que se encuentra en un nivel bajo y el 18.75% indicó que se encuentra en un nivel alto.

Tabla 15

Rentabilidad sobre las ventas de una empresa del sector comercial, 2017

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	6%	6%	6%
Medio	11	69%	69%	75%
Alto	4	25%	25%	100%
Total	16	100%	100%	

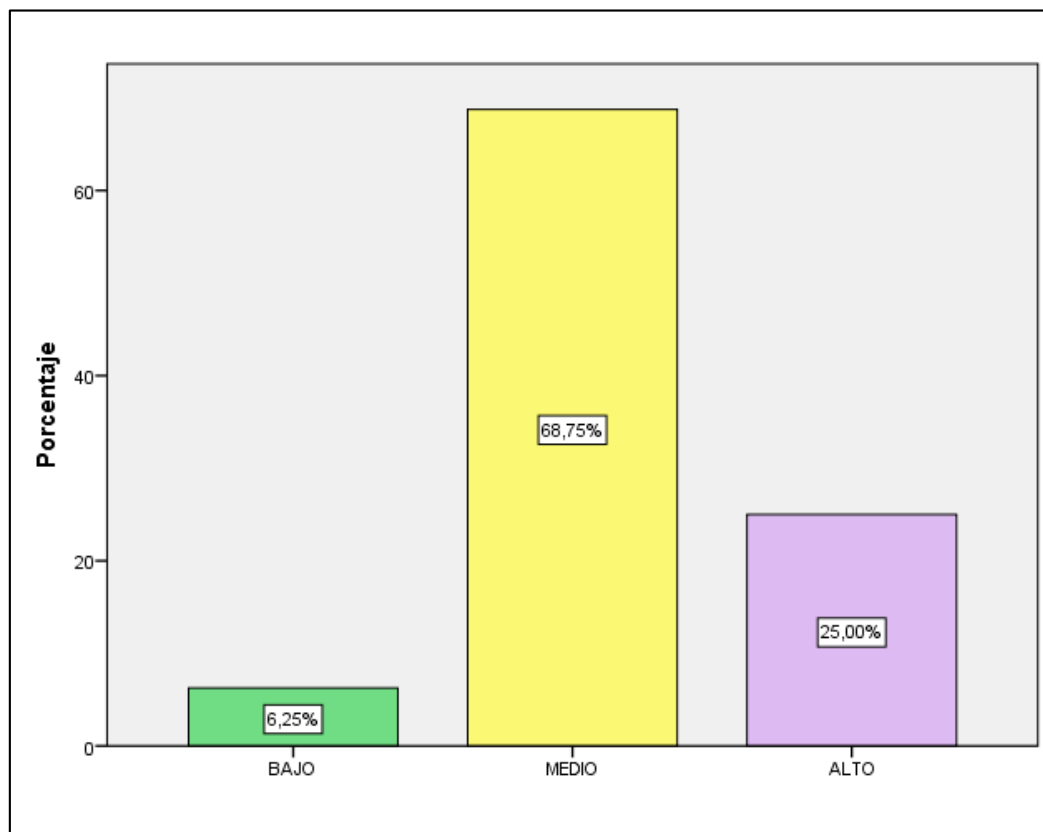


Figura 12. Rentabilidad sobre las ventas de una empresa del sector comercial, 2017.

El 68.75% de los encuestados indicó que la rentabilidad de las ventas de la empresa comercializadora se encuentra en un nivel medio, el 25% que se encuentra en un nivel alto y el 6.25% indicó que se encuentra en un nivel bajo.

4.4 Contrastación de hipótesis

Para la contrastación de hipótesis, primero se realizó la prueba de normalidad para determinar qué tipo de correlación es la adecuada para las hipótesis planteadas en nuestro estudio.

Tabla 16

Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad					
Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
0,143	16	0,200*	0,921	16	0,174
0,191	16	0,120	0,887	16	0,050

El número de datos son menor a 30, por ello, se toma la tabla de Shapiro, y en ella se puede apreciar que el valor sig., es mayor a 0.05 esto indica, que se debe usar el estadístico Pearson para medir las correlaciones de cada una de las hipótesis planeadas.

A continuación, se realiza la contrastación de la hipótesis general y específica por medio del estadístico Pearson, con la finalidad de probar o contrastar la hipótesis de nuestro estudio que, para este caso, es medir las relaciones entre las variables de estudio planeamiento tributario y rentabilidad.

Cabe señalar, cuando el nivel sig., es menor a 0,05 quiere decir que existe relación entre las variables, tomando en cuenta este parámetro se procede a realizar el análisis del estudio.

Prueba de la hipótesis general

Ho: Hipótesis nula

No existe relación significativa entre el planeamiento tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Ha: Hipótesis alterna

Existe relación significativa entre el planeamiento tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Tabla 17

Prueba de la hipótesis general

		Correlaciones	
		P. Tributario	Rentabilidad
P. tributario	Correlación de Pearson	1	0,631**
	Sig. (bilateral)		0,009
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	0,631**	1
	Sig. (bilateral)	0,009	
	N	16	16

Como se puede apreciar, existe una significativa correlación (0,631) entre las variables planeamiento tributario y la rentabilidad de la empresa, y se tiene un valor de significancia de 0.009 que es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis general: El planeamiento tributario se relaciona de manera positiva en la rentabilidad de la empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Prueba de hipótesis específica 1

H0: Hipótesis nula

No existe relación significativa entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Ha: Hipótesis alterna

Existe relación significativa entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Tabla 18

Prueba de la hipótesis específica 1

		Correlaciones	
		P. Tributario	Rentabilidad
N. tributarias	Correlación de	1	0,547**
	Pearson		
	Sig. (bilateral)		0,028
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de	0,547**	1
	Pearson		
	Sig. (bilateral)	0,028	
	N	16	16

Se puede apreciar que existe una correlación de 0,547 entre las normas tributarias y la rentabilidad, el valor de significancia de 0,028 es menor a 0.05 por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. El análisis de las normas tributarias se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa comercializadora de acabados.

Prueba de hipótesis específica 2

H0: Hipótesis nula

No existe relación significativa entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Ha: Hipótesis alterna

Existe relación significativa entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Tabla 19

Prueba de la hipótesis específica 2

		Correlaciones	
		P. Tributario	Rentabilidad
O. tributarias	Correlación de Pearson	1	0,347**
	Sig. (bilateral)		0,188
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	0,347**	1
	Sig. (bilateral)	0,188	
	N	16	16

La tabla muestra que no existe correlación, y además que el valor sig., es de 0,188 que es mayor 0.05 por ello se acepta la hipótesis la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. El cumplimiento de las obligaciones tributarias no se relaciona con la rentabilidad de la empresa.

Prueba de hipótesis específica 3

H0: Hipótesis nula

No existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Ha: Hipótesis alterna

Existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.

Tabla 20

Prueba de la hipótesis específica 3

		Correlaciones	
		P. Tributario	Rentabilidad
A. Fiscal	Correlación de Pearson	1	0,682**
	Sig. (bilateral)		0,004
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	0,682**	1
	Sig. (bilateral)	0,004	
	N	16	16

Existe una correlación de 0,682 entre el ahorro fiscal y la rentabilidad de la empresa, y el valor sig., es 0,004 que es menor a 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: El ahorro fiscal se relaciona de manera positiva con la rentabilidad de la empresa comercializadora de acabados.

CAPÍTULO V
DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

5.1 Discusiones

Mediante los resultados obtenidos de la relación que tiene el planeamiento tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, 2017, se requiere contrastar con las conclusiones de los antecedentes citados.

Con respecto a la dimensión normas tributarias se ha determinado que solo un 31% considera que es alto esto debido a que una gran mayoría indicó que no analizan las normas referidas al IGV, el impuesto a la renta y que no se utilizan en forma oportuna las deducciones o retenciones. Tal como lo precisa Ciudad (2016) en su investigación que debido a la poca importancia y análisis que se brinda a las normas tributarias, los responsables consideran aceptable omitir en sus declaraciones mensuales un porcentaje de ventas, cometiendo una infracción tributaria relevante.

Sobre la dimensión obligaciones tributarias y su correcto cumplimiento, solo un 25% considera que se cumplen de manera oportuna, es necesario aclarar que lo referente a las obligaciones formales la empresa cumple con las declaraciones del PDT 621, Plame 601 y declaración anual, pero cuando nos referimos a las obligaciones sustanciales que es el pago de los impuestos y las retenciones no se cumple en los plazos establecidos, generando que se acumulen intereses y en algunos casos multas. Así como también lo indica Núñez (2014) en su investigación realizada en una empresa importadora al igual que la unidad de análisis de la presente investigación, que indica que la organización al no conocer sus diversas obligaciones no puede prevenir ni minimizar el riesgo que ocurran impactos económicos que se evitarían al cancelar de manera oportuna todos los impuestos, intereses y multas.

Acercas de la dimensión ahorro fiscal obtenido en la empresa importadora, el resultado positivo disminuyó ya que solo el 19% cree que este aspecto se encuentra en un nivel bueno. Esto debido a que no se tiene en cuenta principios tributarios tan simples como la de causalidad para evitar reparos. Además, como se indicó en la propuesta a la empresa debe comenzar a tomar decisiones drásticas para mejorar sus resultados y sobre todo se aumente el ahorro fiscal

considerablemente. Como también lo indica Torres (2016) en su investigación donde propone aplicar incentivos tributarios correspondientes a su actividad comercial y que a su vez son legalmente admisibles, asimismo en esta investigación el autor analizó el costo beneficio de cada aplicación afirmando que al final del ejercicio la utilidad aumento considerablemente.

Para terminar, se quiere resalta que la presente investigación también desarrollo una propuesta donde se detallan la aplicación de algunos beneficios y que generan una utilidad con su correcta aplicación, cabe aclarar que estos cambios deben ser progresivos y constantes para que se refleje al final del ejercicio un verdadero resultado favorable.

5.2 Conclusiones

El planeamiento tributario y la rentabilidad según la prueba de Pearson tiene una correlación alta ya que se obtuvo 0.631 y esto se debe a que el planeamiento tributario es la forma lícita para reducir la carga tributaria de una empresa, sobre todo en el pago de los impuestos de importaciones y otros impuestos. Si bien es cierto los estados financieros solo mostraron una pequeña mejora de un periodo a otro, pero se propuso mediante un previo análisis de las operaciones, algunos aspectos a cambiar que debe tomar en cuenta la empresa para la mejora en sus resultados.

De la misma forma el análisis a las normas tributarias se relaciona en la rentabilidad de la empresa de forma moderada por el resultado de 0.547, ya que estar actualizado y pendiente de las modificaciones tributarias se puede aprovechar al máximo cada beneficio que ofrece el fisco a los contribuyentes, pero es una actividad que se realiza con poca frecuencia. Sin embargo, se resalta que la empresa se actualiza y tiene en cuenta la normativa tributaria y laboral vigente, aun no aprovecha al máximo los beneficios que esta le ofrece.

Sobre las obligaciones tributarias que tiene la empresa, hipótesis que fue rechazada por la prueba de correlación debido a discordancias en las respuestas ya que en algunos meses se cumple con las obligaciones tributarias y en otros

meses existe retrasos. Pero se debe aclarar que siempre se busca cumplir con cada uno de las obligaciones a pesar de que el desembolso de los impuestos en cada importación son montos significativos y además se perdió algunas de las fuentes de financiamiento todo ello afecta la rentabilidad de la empresa de manera significativa.

Por último, el ahorro fiscal y la rentabilidad se relacionan de forma alta por el resultado de 0.682 en la prueba de hipótesis, ya que el adecuado control de los principios tributarios, la reducción de reparos tributarios y el control de excesivos pagos de impuestos beneficia con lo que respecta a la rentabilidad de la empresa, además la mejora del control de los costos y gastos de la empresa ha mejorado en un porcentaje significativo los resultados como se aprecia en el estados financiero del 2018 y aún más en el estado financiero proyectado.

5.3 Recomendaciones

La situación de la empresa amerita un mayor control, además de considerar las propuestas de la presente investigación, también se debe incentivar que se implemente un planeamiento tributario continuo, es decir que el siguiente periodo se analicen los aspectos que se deben mejorar y las decisiones que se deben tomar teniendo como prioridad la mejora de los resultados de la empresa y su rentabilidad.

Sobre las normas tributarias y el respectivo análisis que debe realizarse, se recomienda capacitaciones constantes a todo el personal ya que son ellos los que conocen las deficiencias de la empresa y con la capacitación continua serán ellos quienes propongan la aplicación de algún beneficio tributario o la implementación de alguna actividad para que se pueda obtener mejores resultados para la empresa y con ello la mejora de ellos mismos.

También se recomienda seguir cumpliendo con todas las obligaciones sustanciales, formales y funcionales que esta afecta la empresa y de ser necesario además hacer uso de los derechos del contribuyente. Pero sobre todo se

recomienda aplicar la primera y segunda recomendación de manera constante y de esta forma se evita cometer alguna infracción tributaria.

Para terminar, se recomienda establecer políticas en el área de contabilidad y administración para que se tomen en cuenta los límites de algunos gastos, la disminución de los reparos tributarios, las rendiciones de montos al personal, entre otros desembolsos excesivos que afectan la rentabilidad de la empresa.

REFERENCIAS

Alva, M. (01 de marzo de 2012). *El Impuesto a la Renta y las teorías que determinan su afectación* [mensaje en un blog]. BlogPucp. Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2012/03/01/el-impuesto-a-la-renta-y-las-teorias-que-determinan-su-afectacion/>

Alva, M. (16 de setiembre de 2013). *Planeamiento tributario: ¿es posible realizarlo actualmente sin quebrantar las normas?* [Mensaje en un blog]. BlogPucp. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/286_1_TGCXKNLMYWXIRIEDFRJJHRYIGOKCHENAKQYVDKHBGFKYOOBTFL.pdf

Álvarez, G., Ballesteros, M. y Fimbre, A. (01 octubre de 2011). Planeación Fiscal versus evasión fiscal. *Revista El Buzón de Pacioli*, (74), 1-21. Recuperado de https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no74/13.-_planeacion_fiscal_versus_evasion__fiscal.pdf

Asociación de Emprendedores del Perú. (07 de julio de 2017). *La informalidad y las Mypes*. Recuperado de <https://asep.pe/index.php/5731-2/>

Bedoya, L. (2018). *Planificación estratégica tributaria en las pymes comerciales del sector del maíz ubicadas en la Central Mayorista de Antioquia* (Tesis de maestría). Recuperado de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/12342>

Burga, H. y Esquen, G. (2017). *Planeamiento tributario y determinación del impuesto a la renta en las empresas ferreteras de la ciudad de Moyobamba, año 2017* (Tesis de pregrado). Recuperado de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/12342>

Caballero Bustamante. (01 agosto de 2012). *Sistema de Deducciones: ¿Qué hacer frente a un ingreso como recaudación de fondos?* [Mensaje en un blog]. Atudylib. Recuperado de <https://studylib.es/doc/5599130/sistema-de-deducciones---informativo-caballero-bustamante>

Chau, E. (29 de mayo de 2018). *Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24% al PBI nacional* [mensaje en un blog]. Andina Agencia Peruana de Noticias. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-produce-micro-y-pequenas-empresas-aportan-24-al-pbi-nacional-711589.aspx>

Chavez, S. (28 de octubre de 2014). El retiro de bienes. *Revista de investigación de contabilidad*, (1) 1-57. Recuperado de <file:///C:/Users/lsayri/Documents/834-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1082-1-10-20180524.pdf>

Ciudad, S. (2016). *El planeamiento tributario y su efecto en la situación financiera de la empresa de transporte turismo Erick El Rojo S.A., Distrito de Trujillo, Periodo 2015* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5122/ciudadfasanando_sharon.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Colegio de Contadores Públicos de Lima. (2015). *Planeamiento tributario ¿cómo podemos minimizar contingencias tributarias, pagar menos impuestos y obtener mayores utilidades, pero sin caer en la elusión y/o evasión tributaria?* Recuperado de www.ccpl.org.pe/downloads/15.11.03_PLANEAMIENTO-TRIBUTARIO.pdf

Colli, J. (1975). *Diccionario Económico y Financiero* (3ª ed.). España: Jomagar.

Contabilidad y Finanzas. (02 octubre de 2012). *Ahorro fiscal*. Perú: Sedo Domain Parking. Recuperado de: <http://www.contabilidadyfinanzas.com/ahorro-fiscal.html>

Corneel, J. (05 febrero de 2010). *Planeamiento tributario: Enseñanza y práctica*. Perú. IPDT. Recuperado de http://www.ipdt.org/editor/docs/01_Rev10_FGC.pdf

Decreto Supremo N° 055-99-EF, Ley del Impuesto general a las Ventas. (15 de abril de 1999). *Diario Oficial Bicentenario El Peruano*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/>

Díaz, M. (1 febrero de 2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. México. Eumed. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

Domingo, C. (10 de mayo de 2007). *El reparo tributario en el impuesto a la renta de establecimientos de hospedaje del Perú* [Mensaje en un blog]. Gestipolis. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/reparo-tributario-impuesto-renta-establecimientos-hospedaje-peru/>

Ecommerce. (21 noviembre de 2018). *¿Cuál es el beneficio neto?* [Mensaje en un blog]. Ecommerce platforms. Recuperado de <https://ecommerce-platforms.com/es/glossary/net-profit>

Esan. (28 de junio de 2016). *Costeo y rentabilidad en la gestión de ventas* [Mensaje en un blog]. Conexiónesan. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costeo-y-rentabilidad-en-la-gestion-de-ventas/>

Gestión. (31 de mayo de 2016). Más de 47,000 empresas formales cerraron en el primer trimestre, ¿qué efectos tendrá sobre el empleo? *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/47-000-empresas-formales-cerraron-primer-trimestre-efectos-tendra-122249>

Gómez, D. (6 de setiembre de 2018). Evasión tributaria podría ocasionar pérdidas de S/66,000 millones en 2018. *Perú 21*. Recuperado de <https://peru21.pe/economia/evasion-tributaria-ocasionar-perdidas-s-66-000-millones-2018-426285>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). Ciudad de México, México: McGraw-Hill.

Hoyos, E. (2016). *Planeamiento tributario y su incidencia en la situación económica de la empresa Inversiones Turísticas Leo EIR. Año 2016* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/352?show=full>

Ineaf. (23 abril de 2018). *Obligaciones formales*. España. Ineaf Business School. Recuperado de <https://www.ineaf.es/divulgativo/sistema-tributario/procedimientos-tributarios-regimen-sancionador/obligaciones-formales>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2007). *Indicadores de Rentabilidad*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib0932/cap06.pdf

Ley N° 30898, Ley del Impuesto a la Renta. (8 de diciembre de 2004) Diario Oficial del Bicentenario El Peruano. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capvi.pdf>

López, G. (2017). *Modalidades en el planeamiento tributario* [mensaje en un blog]. Scribd. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/319408289/Modalidades-en-el-planeamiento-tributario>

Masgrau, E. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2, 71-91. Recuperado de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/09/analisis_castellano_071-091.pdf

Medrano, C. (24 de marzo de 2015). Caso Ossandón: el fraude tributario más grande de la historia de Chile. *DiarioUChile*. Recuperado de <http://radio.uchile.cl/2015/03/24/caso-ossandon-el-fraude-tributario-mas-grande-de-la-historia-de-chile/>

Morillo, M. (4 enero de 2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable Faces*, 4(4), 35-48. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>

Mytriplea. (2015). *Rentabilidad: ¿Qué es la rentabilidad?* [Mensaje en un blog]. Mytriplea. Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

Núñez, C. (2014). *La planificación tributaria y la liquidez de las empresas importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/7620/1/TMTR025-2014.pdf>

Palao, C. (2009). *La aplicación de las normas tributarias y la elusión fiscal: Colección de derecho público y económico*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=VkVxQUL_9KIC&oi=fnd&pg=PA21&dq=normas+tributarias&ots=RzvDPJT8kE&sig=Orxj1ThEvEqGCTLp1xSEYJAFmd4#v=onepage&q=normas%20tributarias&f=false

Portal RPP. (11 de enero de 2016). Sentencian a cuatro años de prisión a dos empresarios por defraudación tributaria. *RPP*. Recuperado de <https://rpp.pe/economia/economia/sentencian-a-cuatro-anos-de-prision-a-dos-empresarios-por-defraudacion-tributaria-noticia-928740>

PWC. (17 julio de 2018). *Obligación Tributaria Sustancial*. Recuperado de <https://www.pwcimpuestosonline.co/Documentos%20Prioridad/PDF/Jurisprudencia/Consejo%20de%20Estado/SEN-Exp-019053-14.pdf>

Reuters, T. (27 de mayo de 2016). Casi el 80% de empresas no dispone de una estrategia de planeamiento tributario. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/thomson-reuters-80-empresas-dispone-estrategia-planeamiento-tributario-121679>

Robles, C. (5 enero de 2009). Algunos temas relacionados al planeamiento tributario. *Revista actualidad empresarial*, (174), 1-4. Recuperado de <https://www.yumpu.com/es/document/read/14236010/algunos-temas-relacionados-al-planeamiento-tributario-revista->

Sánchez, J. (01 de julio de 2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Villacañas, España: Ciberconta. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

- Santiváñez, J. (1 julio de 2009). Sobre la causalidad de los gastos deducibles para efectos del impuesto a la renta. Un enfoque empresarial. *Contabilidad y Negocios. Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 4(7), 17-22. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5038342>
- Sunat. (2016). *Sistema tributario nacional*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario.html>
- Torres, A. (2016). *La planificación tributaria como instrumento idóneo para maximizar los beneficios económicos: caso del subsector comercializadoras de la rana especie 'catesbiana'* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5417/1/T2135-MPTFI-Torres-La%20planificacion.pdf>
- Tuesta, D. (25 de mayo de 2018). *MEF: Evasión e incumplimiento tributario asciende a S/. 58,000 millones* [Mensaje en un blog]. Andina Agencia peruana de noticias. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-mef-evasion-e-incumplimiento-tributario-asciende-a-s-58000-millones-711263.aspx>
- Vásquez, C. (11 de setiembre de 2017). Impuesto a la Renta Peruano y Las Restricciones para deducir Gastos Causales. *Revista Quipukamayoc*, 25(47), 65-74. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13804>
- Vicario, R. (1998). Evolución y tendencia de la rentabilidad en la industria hotelera andaluza. *Cuadernos de Turismo*, (2), 75-83. Recuperado de <https://revistas.um.es/turismo/article/view/23361>
- Villar, P. (2017). ComexPerú: Mypes siguen aumentando pero formalización no avanza. *Diario El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/informalidad-micro-pequenos-negocios-peru-noticia-noticia-448518>
- Yangali, N. (2014). *Sistema Tributario*. Recuperado de http://med.utrivium.com/cursos/135/trb_c1_u2_p2_lectura_sistema_tributario_yangali.pdf

Zamora, A. (10 octubre de 2018). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*. Ciudad de México, México: Eumed. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario de la variable planeamiento tributario

Género:

Edad:

Instrucciones: El presente instrumento propone 18 ítems los cuales deben ser contestados en su totalidad seleccionando una de las 5 alternativas de respuesta de la manera más sincera posible.

SEÑALE CON UNA "X" LA OPCION QUE MAS SE ACERQUE A SU OPINION.

EL PRESENTE INSTRUMENTO ES CONFIDENCIAL Y ANONIMO.

ITEMS	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1. Se efectúa un análisis de las normas referidas al Impuesto a la renta.					
2. Para el pago del impuesto a la renta se considera utilizar las retenciones y/o deducciones o efectivo.					
3. Analiza de manera constante las normas referidas al Impuesto General a las Ventas.					
4. Para el pago del Impuesto General a las Ventas se considera utilizar las retenciones y/o deducciones o efectivo.					
5. Utiliza siempre las deducciones para el pago de sus impuestos.					
6. La empresa se auto deduce cuando un proveedor le paga en forma completa.					
7. Se analiza si la empresa cumple con sus obligaciones sustanciales según lo establecido por las normas tributarias.					
8. Se analizan los beneficios que tiene la empresa al realizar el pago de sus impuestos					
9. La empresa cumple con todas obligaciones formales establecidas por las normas tributarias					
10. La empresa cumple con presentar en forma oportuna la información solicitada por la administración tributaria					
11. La empresa realiza las retenciones de impuesto al a renta de 4a. Categoría en el pago de honorarios					
12. La empresa realiza las deducciones por las actividades y/o bienes sujetas al SPOT					
13. Se analizan si todos los gastos de la empresa cumplen con el principio de causalidad					
14. La razonabilidad se tienen en cuenta antes de contabilizar un gasto					
15. Se tiene una política ante los reparos tributarios del periodo para reducirlos al mínimo					
16. Los reparos tributarios tienen un efecto negativo considerable en la rentabilidad					
17. Los gastos de la empresa son sustentados con comprobantes de acuerdo a las normas					
18. La deducción de los gastos se realizan de acuerdo con los principios tributarios					

Anexo 2: Cuestionario de la variable rentabilidad

Género:

Edad:

Instrucciones: El presente instrumento propone 18 ítems los cuales deben ser contestados en su totalidad seleccionando una de las 5 alternativas de respuesta de la manera más sincera posible. **SEÑALE CON UNA "X" LA OPCION QUE MAS SE ACERQUE A SU OPINION.**
EL PRESENTE INSTRUMENTO ES CONFIDENCIAL Y ANONIMO.

ITEMS	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1. La empresa ha cumplido con los beneficios netos proyectados					
2. Se analiza el beneficio neto para saber si es conveniente ante la inversión					
3. El patrimonio de la empresa es el adecuado para el desarrollo de sus actividades					
4. El patrimonio neto de la empresa genera suficientes beneficios económicos					
5. Se efectúa de manera constante un análisis de la rentabilidad financiera de la empresa					
6. La empresa necesita un aumento del patrimonio propio para con cumplir sus objetivos					
7. Los ingresos de la empresa generan una adecuada rentabilidad					
8. Los gastos operativos se manejan dentro de los parámetros normales					
9. Los activos totales de la empresa son suficientes para generar beneficios económicos.					
10. La empresa tiene en cuenta la vida útil de sus activos fijos totales					
11. Se efectúa de manera constante un análisis de la rentabilidad económica de la empresa					
12. La empresa necesita un aumento de sus activos totales para con cumplir sus objetivos					
13. Se realiza un control sobre los gastos de ventas y administrativos					
14. La utilidad neta obtenida se mantiene en los niveles previstos					
15. La empresa aplica una política de descuentos y devoluciones de ventas					
16. Se analiza el costo de ventas y su proporcionalidad con las ventas					
17. Los niveles de ventas netas se mantienen en los niveles planeados					
18. La empresa puede incrementar sus niveles de ventas					

Anexo 3: Matriz de consistencia

Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis General	Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas de recolección de datos	
¿Cómo se relaciona el Planeamiento Tributario con la Rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?	Establecer la relación entre el Planeamiento Tributario y la Rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017	Ha: Existe relación significativa entre el Planeamiento Tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Planeamiento tributario	Normas tributarias	Ley Impuesto a la Renta	Cuestionario y fichas de análisis	
		H0: No Existe relación significativa entre el Planeamiento Tributario y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.			Ley IGV		
Sistema de deducciones							
Obligaciones Tributarias	Obligaciones sustanciales						
	Obligaciones formales						
	Obligaciones funcionales						
¿Cuál es la relación entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?	Analizar la relación entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Ha: Existe relación significativa entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017. H0: No existe relación significativa entre las normas tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.		Ahorro fiscal			Principio de causalidad
							Reparos tributarios
							Deducción de gastos
¿Cuál es la relación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?	Determinar la relación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Ha: Existe relación significativa entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017. H0: No existe relación significativa entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.		Rentabilidad	Rentabilidad Financiera		Beneficios netos
			Patrimonio Neto				
			Análisis de Rentabilidad financiera				
¿Cómo se relaciona el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?	Identificar la relación entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Ha: Existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017. H0: No existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Rentabilidad Económica		Utilidad antes de Impuestos e intereses		
					Activos Totales		
¿Cómo se relaciona el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017?	Identificar la relación entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Ha: Existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017. H0: No existe relación significativa entre el ahorro fiscal y la rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, en el año 2017.	Rentabilidad sobre ventas		Análisis de Rentabilidad económica		
				Utilidad Neta			
				Utilidad Bruta			
					Ventas Netas		

Anexo 4: Análisis de los estados financieros

Tabla 21

Estado de resultados 2017 y 2018

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES				
Análisis vertical				
Expresado en Soles (S/)				
	2017		2018	
Ventas	1,015,436		1,910,462	
Costo de ventas	-868,701	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	146,734	86%	1,351,896	71%
		14%	558,567	29%
Gastos del personal	-102,807	-	-261,955	-
		10%		14%
Gastos servicios prestados por terceros	-440,220	-	-546,030	-
		43%		29%
Gastos por tributos	-7,694	-1%	-8,926	0%
Otros gastos de gestión	-23,397	-2%	-43,013	-2%
Valuación y deterioro de activos	-6,120	-1%	-5,077	0%
UTILIDAD OPERATIVA	-433,504	-	-306,435	-
		43%		16%
Otros ingresos de gestión	5,077	1%	7,041	0%
Ingresos financieros	4,792	0%	6,511	0%
Gastos financieros	-23,686	-2%	-27,239	-1%
UTILIDAD ANT. PARTIC. E	-	-	-	-
IMPUESTOS	-447,320	44%	-320,121	17%
Participaciones de los trabajadores	-	0%	-	0%
Impuesto a la renta	-	0%	-	0%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	-447,320	-	-320,121	-
		44%		17%
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	447,320	-	-320,121	-
		44%		17%

Tabla 22

Estado de situación financiera 2017 y 2018, activo total

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
Análisis vertical				
Expresado en Soles (S/)				
Activo				
ACTIVO	2017		2018	
ACTIVO CORRIENTE				
Equivalente de efectivo	38,802	4%	2,635	0%
Cuentas por cobrar comerciales terceros	70,683	7%	15,852	1%
Cuentas por cobrar personal	4,939	0%	13,499	1%
Cuentas por cobrar diversas	66,397	6%	69,345	6%
Servicios y otros contratados por anticipado	8,024	1%	839	0%
Existencias	544,319	51%	599,813	53%
Existencias por recibir	3,286	0%	127,546	11%
Créditos de impuestos	282,546	27%	264,571	23%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,018,997	96%	1,094,100	97%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles, maquinaria y equipo	54,250	5%	54,250	5%
Depreciación acumulada	-9,129	1%	-15,249	1%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	45,122	4%	39,002	3%
TOTAL ACTIVO	1,064,118	100%	1,133,102	100%

Tabla 23

Estado de situación financiera 2017 y 2018, total pasivo y patrimonio

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
Análisis vertical				
Expresado en Soles (S/)				
Pasivo y Patrimonio				
PASIVO Y PATRIMONIO	2017		2018	
PASIVO CORRIENTE				
Tributos por pagar	6,915	1%	190	0%
Remuneraciones y participaciones por pagar	21,772	2%	2,793	0%
Cuentas por pagar comerciales terceros	561,530	53%	404,956	36%
Cuentas por pagar comerciales relacionadas	29,193	3%	81,873	7%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	619,410	58%	489,811	43%
PASIVO NO CORRIENTE				
Cuentas por pagar diversas terceros	37,163	3%	300,217	26%
Cuentas por pagar diversas relacionadas	13,878	1%	15,869	1%
Pasivo diferido	130,200	12%	101,743	9%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	181,242	17%	417,830	37%
TOTAL PASIVO	800,652	75%	907,641	80%
PATRIMONIO				
Capital	20,000	2%	20,000	2%
Capital adicional	1,089,797	102%	1,371,913	121%
Resultados acumulados	-399,011	-37%	-846,331	-75%
Resultado del Ejercicio	-447,320	-42%	-320,121	-28%
TOTAL PATRIMONIO	263,466	25%	225,460	20%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,064,118	100%	1,133,102	100%

Respecto a el estado de resultado de los periodos 2017 y 2018, como se observa ambos periodos presentan una pérdida considerable, que si bien cabe

resalta esta se redujo de un periodo al siguiente pero aun así sigue siendo de preocupación para los accionistas de la empresa.

En el periodo 2017 los gastos de servicios prestados por terceros representan un 43%, una cifra alarmante ya que no se relaciona a los ingresos de la empresa, el costo de ventas representa un 86% reflejando que no se tiene un adecuado control de los gastos de nacionalización y que en su mayoría se incurren en sobre costos de almacenaje aduanero, derechos, entre otros que afectan de forma considerable el resultado del ejercicio; durante el periodo 2018 el costo de ventas se redujo a un 71% pero se debe mencionar que aún se sigue incurriendo en pagos excesivos no contemplados al momento del costeo.

En el estado de situación financiera del periodo 2017 el activo corriente representa un 96% mostrando una buena liquidez en esencia, pero los conceptos más elevados son el de existencias con un 51% y el crédito en impuestos con un 27%, en el periodo 2018 el activo corriente aumento a un 97% pero se tiene prácticamente la misma figura. Sobre el pasivo total en el periodo 2017 este representa un 75% y el patrimonio solo un 25%, debido a las pérdidas de años anteriores y el resultado del mismo periodo, en el 2018 el pasivo total aumento a 80% y el patrimonio en 20%, como se observa esto es debido al considerable aumento en el pasivo no corriente.

Como se muestra la empresa comercializadora no está teniendo un adecuado control de sus gastos, sobre todo en los impuestos que se pagan debido a sus actividades comerciales, cabe mencionar que los desembolsos de nacionalizaciones se financian mediante agentes de aduana, pero esto no está mostrando buenos resultados, por ello se analizó los aspectos más relevantes y se muestra un cuadro aplicando un planeamiento tributario y los resultados de su adecuada aplicación.

Tabla 24

Estado de resultados 2018 y 2018 aplicando planeamiento tributario

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES				
Análisis vertical				
Expresado en Soles (S/)				
	2018		2018 - PL	
Ventas	1,910,462		1,910,462	
Costo de ventas	-1,351,896	-71%	-1,288,530	-67%
UTILIDAD BRUTA	558,567	29%	621,932	33%
Gastos de personal	-261,955	-14%	-225,210	-12%
Gastos de servicios prestados por terceros	-546,030	-29%	-311,895	-16%
Gastos por tributos	-8,926	0%	-8,926	0%
Otros gastos de gestión	-43,013	-2%	-37,621	-2%
Valuación y deterioro de activos	-5,077	0%	-5,077	0%
UTILIDAD OPERATIVA	-306,435	-16%	33,203	2%
Otros ingresos de gestión	7,041	0%	7,041	0%
Ingresos financieros	6,511	0%	6,511	0%
Gastos financieros	-27,239	-1%	-27,239	-1%
UTILIDAD ANT. PARTIC. E IMPUESTOS	-320,121	-17%	19,516	1%
Participaciones de los trabajadores	-	0%		0%
Impuesto a la renta	-	0%	-1,952	0%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	-320,121	-17%	17,565	1%
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	-320,121	-17%	17,565	1%

Se muestra en la columna 2018 el estado de resultado tal cual de ese periodo para la comparación con la columna 2018-PT donde se muestra la reducción de algunos gastos y costos, reflejando como utilidad un 1% el cual es un monto significativo considerando la situación actual de la empresa. Se detalla a continuación las tablas explicando las variaciones.

Costo de ventas

Analizando la actividad comercial de la empresa, se sabe que es una empresa importadora de acabados en especial de porcelanatos, cerámicos, entre otros pisos, y estos son importados desde España. Pero el proceso de costeo y desembolso de los gastos e impuestos correspondientes a cada importación no se están manejando de manera correcta. Si bien es cierto el pago de los impuestos no se incluye dentro del costo de los productos, pero en este caso se debe tener el dinero para desembolsarlo inmediatamente después que se termine el proceso documentario de nacionalización. Se detalla en la tabla 25 una proforma de una importación relevante del periodo 2018.

Tabla 25

Proforma de gastos e impuestos de nacionalización 2018

Gastos e impuestos de nacionalización		
<i>Valor FOB</i>	\$	87,233.43
<i>Flete</i>	\$	7,085.00
<i>Seguro</i>	\$	207.50
Valor CIF	\$	94,525.93
Derechos de Aduana		
Impto. General Ventas	S/.	50,514.00
Impto.Promoc.Municip.	S/.	6,316.00
Percepción	S/.	13,039.00
Total derechos aduanas	S/.	69,869.00
Gastos de despacho		
Tramites	S/.	100.20
Transporte	S/.	1,950.00
*Aviso de llegada	S/.	23,842.00
Descarga	S/.	5,400.00
Vistos buenos	S/.	2,200.00
Devolución de contenedor	S/.	2,010.00
Personal de carga/descarga	S/.	1,050.00
Resguardo	S/.	702.00
Comisión agencia	S/.	568.30
Sub Total	S/.	37,822.50
IGV	S/.	2,516.49
Total derechos aduanas	S/.	69,869.00
TOTAL	S/.	110,207.99

Como se aprecia de total de impuestos es de S/69,869, monto que no se incluye dentro del costo, pero como ya se mencionó este monto se desembolsa antes del retiro de las mercaderías, es decir se debe contar con un total de S/. 110,208 y debido a la deuda acumulada en el 2017 los agentes de aduana no financian a la empresa estos importes por mucho tiempo, entonces muchas veces se incurre en esperar los pagos de los clientes y ello genera que se paguen sobre costos como almacenaje aduanero, otros seguros, almacenaje retroactivo o el pago de alquiler de los contenedores, entre otros, se muestra la tabla 26 y 27.

Tabla 26

Proforma de gastos e impuestos de nacionalización 2018 (con almacenaje aduanero)

Gastos e impuestos de nacionalización (Con almacenaje aduanero)		
<i>Valor FOB</i>	\$	87,233.43
<i>Flete</i>	\$	7,085.00
<i>Seguro</i>	\$	207.50
Valor CIF	\$	94,525.93
Derechos de Aduana		
Impto. General Ventas	S/.	50,514.00
Impto.Promoc.Municp.	S/.	6,316.00
Percepción	S/.	13,039.00
Total derechos aduanas	S/.	69,869.00
Gastos de despacho		
Tramites	S/.	100.20
Transporte	S/.	3,450.00
*Aviso de llegada	S/.	23,842.00
Descarga	S/.	5,900.00
Vistos buenos	S/.	2,200.00
Devolución de contenedor	S/.	2,010.00
Personal de carga/descarga	S/.	2,050.00
Resguardo	S/.	902.00
Almacenaje y seguro	S/.	3,375.00
Comisión agencia	S/.	568.30
Sub Total	S/.	44,397.50
IGV	S/.	3,699.99
Total derechos aduanas	S/.	69,869.00
TOTAL	S/.	117,966.49

Tabla 27

Comparación de ambas proformas

Costo de nacionalización	S/.	325,916.07	100%
Costo de nacionalización (con almacenaje aduanero)	S/.	341,943.66	95%
Monto de aumento en los costos de nacionalización	S/.	16,027.59	5%
Costo de ventas	S/.	1,351,896.00	100%
Aplicación de porcentaje de variación	S/.	-63,366.11	5%
Nuevo costo de ventas	S/.	1,288,529.89	95%

Según los cálculos realizados en promedio los sobrecostos de una nacionalización representan un 5%, aplicando este porcentaje al costo de venta como se muestra se obtiene una reducción mínima pero significativa.

Gastos del personal

Los gastos que la empresa incurre en el personal son elevados con relación a sus ingresos, por ello se propone pasar del régimen laboral general al régimen laboral Mype, teniendo en cuenta que se cumplen con las condiciones para su acogimiento. Se tiene en cuenta que esta decisión es de importancia ya que cambiaría los beneficios a los empleados, pero se quiere resaltar que es necesaria la toma de algunos riesgos para la mejora de la empresa.

Se muestra a continuación la tabla 28 con el desglose de los gastos del personal actual en el régimen laboral general y la diferencia con los gastos del mismo personal en el régimen laboral Mype. El porcentaje de variación es de 14% el cual se aplicó para obtener el monto referente a lo que se gastaría si se tomara esta decisión.

Tabla 28

Cuadro de los gastos del personal

Gastos de personal

Régimen laboral general		
Remuneraciones	161,424	62%
Asignación Familiar	4,464	2%
Comisiones	3,409	1%
Gratificación	34,953	13%
Vacaciones	10,912	4%
Es salud	22,436	9%
CTS	18,696	7%
SCTR	5,661	2%
Total gastos del personal	261,955	100%
Régimen laboral Mype		
Remuneraciones	161,424	62%
Asignación Familiar	-	0%
Comisiones	3,409	1%
Gratificación	17,476	7%
Vacaciones	5,456	2%
Es salud	22,436	9%
CTS	9,348	4%
SCTR	5,661	2%
Total gastos del personal	225,210	86%
Régimen laboral general	261,955	100%
Régimen laboral Mype	225,210	86%
Porcentaje de variación	36,745	14%

Gastos de servicios prestados por terceros

Respecto a los gastos que debe asumir la empresa por concepto de alquileres, energía eléctrica, internet y otros gastos comunes se detalla en la tabla 29 con la distribución de cada uno de estos gastos, y como es claro la empresa asume demasiados alquileres para oficina, tiendas y almacenes, gastos que la empresa no puede solventar y considerando la situación de la empresa se debe reducir de inmediato. En la tabla 29 también se muestra la variación obtenida de un 41% el cual se aplicó.

Tabla 29

Gastos de servicios prestados por terceros

Gastos de servicios prestados por terceros

			<i>Variación</i>
Transporte, correos y gastos de viaje	75,842	14%	44,602
Honorarios/ asesorías y consultoría	123,986	23%	61,993
Mantenimientos y Reparaciones	40,756	7%	23,968
Alquiler de oficina, G. Comunes	205,963	38%	121,124
Servicios Públicos/Teléfonos/internet	19,501	4%	11,468
Gastos Representación	4,137	1%	4,137
Otros Servicios	75,845	14%	44,603
Total gastos de servicios de terceros	546,030	100%	311,895
Alquiler de Local - Surco	32,500.38	16%	
<i>Alquiler de Local - Palao</i>	<i>12,877.13</i>	<i>6%</i>	
<i>Alquiler de Local - Surco</i>	<i>32,912.95</i>	<i>16%</i>	
<i>Alquiler de Local - Miraflores</i>	<i>33,830.73</i>	<i>16%</i>	
Alquiler de Local - Ate	83,404.64	40%	
<i>Alquiler de otros equipos diversos</i>	<i>10,437.04</i>	<i>5%</i>	
Total alquileres	205,962.87	100%	
Alquiler de oficina - Surco	32,500.38	16%	
Alquiler de Almacén - Ate	83,404.64	40%	
Alquiler de otros equipos diversos	5,218.52	3%	
Total alquileres (replanteado)	121,123.54	59%	
Total alquileres	205,962.87	100%	
Total alquileres (replanteado)	121,123.54	59%	
Total variación	84,839.33	41%	

Gastos sin sustento

Además, se resalta que respecto a algunos de los gastos que debe asumir la empresa por concepto de servicios generales como energía eléctrica, internet, gastos comunes de la oficina, entre otros, se realizan mediante recobros simples, es decir sin ningún documento fehaciente, esto debido a que la empresa pertenece a un grupo y estos gastos solo están a nombre de una sola empresa del grupo. Cabe resaltar que no se incluyeron en el registro de compras, pero si se contabilizaron y se realizó la adición en la declaración anual 2017, esto conlleva a que la Sunat observara este desembolso como una "distribución indirecta de utilidades" y por ello se tuvo que pagar la suma de 5,392 soles por este concepto. Se muestra el cálculo del pago del tributo realizado en el periodo 2018.

Tabla 30

Calculo del tributo 3037

Calculo Tributo	
Gastos sin sustento	96,260.00
Tasa Adicional	5.00%
Impuesto calculado	4,813.00
Intereses	579
Total por pagar	S/. 5,392.00

Ratios de rentabilidad

Para terminar, se muestra la tabla 31 la cual muestra 6 cálculos de indicadores de rentabilidad. La columna 2017 y 2018 son los resultados reales de la empresa y la columna 2018 – PT se muestra el resultado de rentabilidad del estado de resultado proyectado.

Cabe aclarar que en base a los resultados reales la empresa tiene pérdidas considerables, poniendo en duda a los accionistas si continuar con la empresa en funcionamiento, pero con los resultados proyectados se espera mejorar el panorama para los siguientes periodos.

Tabla 31

Ratios de Rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD			
	2017	2018	2018 - PT

Rentabilidad Neta de las ventas	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{-447,320}{1,015,436}$	=	$\frac{-320,121}{1,910,462}$	=	$\frac{17,565}{1,910,462}$
				-44%		-17%		1%
Rentabilidad económica	=	$\frac{\text{Beneficio antes Imppto. Int.}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{-433,504}{1,064,118}$	=	$\frac{-306,435}{1,133,102}$	=	$\frac{33,203}{1,133,102}$
				-41%		-27%		3%
Rentabilidad financiera	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capital}}$	=	$\frac{-447,320}{1,109,797}$	=	$\frac{-320,121}{1,391,913}$	=	$\frac{17,565}{1,391,913}$
				-40%		-23%		1%
Rentabilidad neta de los activos	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{-447,320}{1,064,118}$	=	$\frac{-320,121}{1,133,102}$	=	$\frac{17,565}{1,133,102}$
				-42%		-28%		2%
Rentabilidad Patrimonio	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{-447,320}{263,466}$	=	$\frac{-320,121}{225,460}$	=	$\frac{17,565}{225,460}$
				-170%		-142%		8%
Rentabilidad del activo fijo	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Fijo}}$	=	$\frac{-447,320}{45,122}$	=	$\frac{-320,121}{39,002}$	=	$\frac{17,565}{39,002}$
				-991%		-821%		45%

Anexo 5: Validación de instrumentos

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: DE LA CRUZ MONTOYA DAVID
 1.2. Institución donde Labora: U.A
 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: MAESTRÍA
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: "Cuestionario: El planeamiento tributario y su relación con la Rentabilidad".
 1.6. Título de la Tesis: "El planeamiento tributario y su relación con la Rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, 2017".
 1.7. Autor del Instrumento: Liz Pamela Sayritupac Dávila.

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (X)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				J	85
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.					85
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.					85

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 85 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 20 de JUNIO del 2019

Experto:
DNI


16438146

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: GILBERTA PERAZZI CALDERÓN
 1.2. Institución donde Labora: UNIVERSIDAD AGROPECUARIA DEL PERÚ
 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: MAESTRÍA EN CIENCIAS SOCIALES
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: TEST DE CONOCIMIENTO
 1.6. Título de la Tesis:
 1.7. Autor del Instrumento:

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
		SI (✓)	NO ()	
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (✓)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (✓)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (✓)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (✓)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (✓)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (✓)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (✓)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (✓)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				80%	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.					82%
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.					95%

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 86%

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- (✓) El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 02 de marzo del 2019

Experto:

DNI


 78163042

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: Mg. Hugo Gallego Montalvo.
 1.2. Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú
 1.3. Cargo que desempeña: Docente
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Magister.
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: "Cuestionario: El planeamiento tributario y su relación con la Rentabilidad"
 1.6. Título de la Tesis: "El planeamiento tributario y su relación con la Rentabilidad en una empresa comercializadora de acabados, 2017".
 1.7. Autor del Instrumento: Liz Pamela Sayritupac Dávila.

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (X)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				75%	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				75%	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				75%	


PROMEDIO DE VALORACIÓN: 75%

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 02 de marzo del 2018


 Experto: Hugo Gallego Montalvo
 DNI: 7817024

Anexo 6: Reporte del turnitin

Planeamiento Tributario

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%	17%	2%	15%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	docplayer.es Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
3	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante	1%
5	www.esan.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	www.ccpl.org.pe Fuente de Internet	1%
8	www.eumed.net Fuente de Internet	1%
9	millan.pongasealdia.com Fuente de Internet	1%

10	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
11	www.mytriplea.com Fuente de Internet	1%
12	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	1%
13	ecommerce-platforms.com Fuente de Internet	1%
14	datateca.unad.edu.co Fuente de Internet	1%
15	aempresarial.com Fuente de Internet	1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Activo