



**Universidad  
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y  
COMPETITIVIDAD**

**Tesis**

**Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017**

**Para optar el título profesional de Contador Público**

**AUTORA**

Br. Veramendi Valverde, Liz Maribel

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD**

Implementación de las mejoras contables de las empresas bajo Políticas  
Fiscales Tributarias y la Tributación Internacional

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DEL PROGRAMA**

Contabilidad y Auditoría

**LIMA - PERÚ**

**2017**

**“Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC,  
2017”**

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Mtro. Bernabé Esteban Garnique Cruz

Secretario

Mtro. Freddy Roque Fonseca Chávez

Vocal

Mtro. Genaro Edwin Sandoval Nizana

Asesor metodólogo

Mg. Nolazco Labajos, Fernando Alexis

Asesor temático

CPC Elio Antonio Barletti Baldassari

**Dedicatoria**

A mis padres, para demostrarles que el cariño y la confianza que me han brindado están dando frutos.

A mis tíos, primos y mi abuelita, para darles una alegría por el apoyo que me han mostrado desde pequeña.

### **Agradecimiento**

A dios, por darme la oportunidad de cumplir una meta más en la vida.

A mis padres que con su esfuerzo y paciencia me inculcaron el estudio y por ayudarme en todo lo que estaba y está a su alcance.

A la Universidad Privada Norbert Wiener, por su predisposición incondicional en aclarar mis dudas y sus sugerencias durante la redacción de mi tesis.

## **Presentación**

Señores miembros del Jurado:

Dando cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener con el propósito de optar el Título de Contadora y auditora, se presenta el trabajo de investigación holística titulada: “Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017”. La investigación tiene como finalidad desarrollar el control en las cuentas por cobrar y así minimizar desembolsos de dinero de la cuenta corriente de la empresa.

La investigación consta de ocho capítulos, estructurados de la siguiente manera: el capítulo I, se titula el problema de investigación, el cual contiene la identificación y formulación del problema, objetivos y justificación de la investigación; el capítulo II, comprende al marco teórico metodológico cuyo contenido comprende el marco teórico incluido el sustento teórico, antecedentes, marco conceptual. La metodología abarca sintagma, enfoque, diseño, categorías y sub categorías apriorísticas y emergentes, unidad de análisis, técnicas e instrumentos, procedimientos para la recopilación de información, método de análisis de datos, mapeamiento ; el capítulo III, corresponde la descripción, el marco legal, la actividad económica, la información tributaria, la información económica y financiera, proyectos actuales y perspectiva empresarial; capítulo IV, incluye el diagnóstico cuantitativo, diagnóstico cualitativo, triangulación de datos: diagnóstico final; capítulo V, engloba los fundamentos, objetivos de la propuesta, el problema, la justificación, resultados esperados, plan de actividades, evidencias, presupuesto, diagrama de Gantt, flujo de caja en un plazo de tres años considerando tres escenarios, la viabilidad económica y validación de la propuesta; capítulo VI, contiene la discusión; capítulo VII: Incluye las conclusiones y sugerencias; capítulo VIII, abarca las referencias y anexos.

**Índice**

	<b>Pág.</b>
Miembros del Jurado	iii
Agradecimiento	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de Tablas	xi
Índice de Figuras	xii
Índice de Cuadros	xiii
Resumen	xiv
Abstract	xv
Introducción	xvi
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>18</b>
1.1. Problema de investigación	19
1.1.1. Identificación del problema ideal	19
1.1.2. Formulación del problema	20
1.2. Objetivos	20
1.2.1. Objetivo general	20
1.2.2. Objetivos específicos	20
1.3. Justificación	21

1.3.1.	Justificación metodológica	21
1.3.2.	Justificación práctica	21
CAPÍTULO II:MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO		22
2.1.	Marco teórico	23
2.1.1.	Sustento teórico	23
2.1.2.	Antecedentes	28
2.1.3.	Marco conceptual	35
2.2.	Metodología	48
2.2.1.	Sintagma	48
2.2.2.	Enfoque	49
2.2.3.	Tipo	50
2.2.4.	Diseño	50
2.2.5.	Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	50
2.2.6.	Unidad de análisis	51
2.2.7.	Técnicas e instrumentos	53
2.2.8.	Procedimiento para la recopilación de datos	54
2.2.9.	Método de análisis de datos	55
CAPITULO III:EMPRESA		58
3.1.	Descripción de la empresa	59
3.2.	Marco legal de la empresa	59

3.3.	Actividad económica de la empresa	60
3.4.	Información tributaria de la empresa	60
3.5.	Información económica y financiera de la empresa	60
3.6.	Proyectos actuales	62
3.7.	Perspectiva empresarial	62
CAPITULO IV:TRABAJO DE CAMPO		63
4.1.	Diagnóstico cuantitativo	64
4.2.	Diagnóstico cualitativo	72
4.3.	Triangulación de datos: Diagnóstico final	76
CAPÍTULO V:PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN		80
5.1.	Fundamentos de la propuesta	81
5.2.	Objetivos de la propuesta	83
5.3.	Problema	84
5.4.	Justificación	85
5.5.	Resultados esperados	86
5.6.	Plan de actividades	86
5.7.	Evidencias	87
5.8.	Presupuesto	98
5.9.	Diagrama de Grantt	98

5.10. Flujo de Caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios.	99
5.11. Viabilidad económica de la propuesta	102
5.12. Validación de la propuesta	102
CAPITULO VI:DISCUSIÓN	103
CAPITULO VII:CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	108
7.1. Conclusiones	109
7.2. Sugerencias	112
CAPITULO VIII:REFERENCIAS	115
Bibliografía	116
ANEXOS	122
Anexo 1: Matriz de la investigación	123
Anexo 2: Matriz metodológica de categorización	124
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	125
Anexo 4: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	126
Anexo 5: Certificado de validez por Juicios de Expertos	127
Anexo 6: Fichas de entrevista	133
Anexo 7: Ficha de validación de la propuesta	136
Anexo 8: Evidencia de la propuesta.	140

## Índice de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Muestra para la investigación.	52
Tabla 2. Validez de expertos.	54
Tabla 3. Análisis Horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.	64
Tabla 4. Análisis Horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.	65
Tabla 5. Análisis Horizontal 2015-2016 de enero a diciembre de las ventas al crédito.	66
Tabla 6. Análisis Horizontal 2015-2016 de las ventas al crédito con sus depósitos respectivos.	67
Tabla 7. Análisis vertical 2014, 2015, 2016.	68
Tabla 8. Análisis vertical 2015.	69
Tabla 9. Análisis vertical del total activo del año 2016.	70
Tabla 10. Análisis de las cuentas por cobrar.	71
Tabla 11. Presupuesto de la propuesta.	98
Tabla 12. Flujo de caja en el escenario optimista.	99
Tabla 13. Flujo de caja en el escenario regular.	100
Tabla 14. Flujo de caja en el escenario pesimista.	101
Tabla 15. Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja.	102

## Índice de Figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1.Diagrama sobre la mecánica del SPOT.	36
Figura 2.Dinámica de la detracción	37
Figura 3.Mapeamiento.	57
Figura 4.Diagrama de dispersión de las ventas al crédito del 2014-2015.	64
Figura 5.Gráfico de barras de las ventas al crédito de enero a diciembre 2014-2015.	65
Figura 6.Diagrama de dispersión de las ventas al crédito del 2015-2016.	66
Figura 7.Gráfico de barras de las ventas al crédito en cada mes.	67
Figura 8.Gráfico de barras de los depósitos al Banco de la Nación y el pago de impuesto	68
Figura 9.Gráfico de barras del total del año 2015.	69
Figura 10.Gráfico de barras del total activo del año 2016.	70
Figura 11.Considera que el plazo de la detracción sea de manera programada.	71
Figura 12.Manual de estrategias para optimizar el sistema de detracciones.	97

**Índice de Cuadros**

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Sanciones del sistema de detracciones. Fuente: Sunat (2015)	27
Cuadro 2. Categorías apriorísticas y emergentes. Fuente: Elaboración propia.	51
Cuadro 3. Estado de situación financiera. Fuente: Empresa Zumo Gráfica SAC (2017)	61
Cuadro 4. Estado de Resultados. Fuente: Zumo Gráfica SAC (2017)	62
Cuadro 5. Plan de actividades de la propuesta. Fuente: Elaboración propia.	87
Cuadro 6. Detracciones de compra y venta con detracción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.	88
Cuadro 7. Continuación de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.	89
Cuadro 8. Continuación de la página anterior de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.	90
Cuadro 9. Detracciones de venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.	91
Cuadro 10. Continuación de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.	92
Cuadro 11. Continuación de la página anterior de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.	93
Cuadro 12. Detracciones de compra y venta con detracción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.	94
Cuadro 13. Continuación de las detracciones de venta con detracción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.	95
Cuadro 14. Continuación de la página anterior de las detracciones de venta con detracción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.	96
Cuadro 15. Cronograma de actividades de la propuesta. Fuente: Elaboración propia.	98

## Resumen

La presente investigación titulada “Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017”. Tiene como objetivo proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, debido a la importancia que representa el control en las empresas, se decidió realizar estrategias para implementar el control de las detracciones.

La investigación utilizó el sintagma holístico, el cual emplea la teoría del enfoque mixto, específicamente de tipo descriptiva, analítica y proyectiva utilizando un diseño de tipo no experimental, cuya muestra es el 100% de la población, la recolección de datos se realizó a través del registro de información documentario y las entrevistas.

La propuesta de solución es la preparación del manual de estrategias para optimizar el sistema de detracciones. La propuesta consiste en la adquisición de un software contable, donde registrará y procesará las transacciones de ventas. Luego se procederá a llenar la base de datos con los filtros respectivos. También se incorporará en los celulares del gerente y el contador el APP Sunat y se elaborará calendarios para la empresa en el que se encuentra señalado la fecha de cobro de la detracción. Se encontró que el saldo de la cuenta de detracciones en los 3 años investigados se obtuvieron lo siguiente: en el 2014 fue S/. 6,847.15 correspondiendo al 10.02%, en el año 2015 fue la cantidad de S/. 39,895.50 representando el 58.38% y en el 2016 fue S/. 21,594.80 siendo 31.60 % . Evidenciándose que ha tenido dificultades en cancelar las detracciones en las fechas correspondientes.

*Palabras Claves:* Sistema de detracciones, control de cobranzas, área de crédito y cobranzas, compromiso del cliente, política de cobranzas.

## **Abstract**

The present investigation titled "System of deductions in the company Zumo Gráfica SAC, 2017". Its objective is to propose strategies to optimize the deduction system in the company Zumo Gráfica SAC, due to the importance of control in the companies, it was decided to implement strategies to implement deduction control.

The research used the holistic syntagma, which uses the mixed approach theory, specifically of a descriptive, analytical and projective type using a non-experimental type design, whose sample is 100% of the population, data collection was done through of the registration of documentary information and interviews.

The solution proposal is the preparation of the strategy manual to optimize the deduction system. The proposal consists in acquiring an accounting software, where it will register and process the sales transactions. Then proceed to fill the database with the respective filters. The Sunat APP will also be included in the cell phones of the manager and the accountant, and calendars will be drawn up for the company in which the date of collection of the deduction is indicated. It was found that the balance of the deduction account in the 3 years investigated was obtained as follows: in 2014 it was S /. 6,847.15 corresponding to 10.02%, in 2015 it was the amount of S /. 39,895.50 representing 58.38% and in 2016 it was S /. 21,594.80 being 31.60%. Evidence that has had difficulties in canceling the deductions on the corresponding dates.

*Key words:* Deduction system, collection control, credit and collections area, customer commitment, collection policy.

## **Introducción**

Actualmente las empresas buscan controlar el sistema de detracciones. La propuesta planteada tiene como objetivo que la empresa Zumo Gráfica S.A.C., optimice la forma de manejar las operaciones que se realizan con el sistema de detracciones. Al implementar estrategias, se propone el mejoramiento en el orden y control de las cuentas por cobrar de la empresa Zumo Gráfica S.A.C., logrando que se pueda cumplir con las fechas de pago de las obligaciones tributarias establecidas en el cronograma de actividades que diseñara la empresa.

Para el desarrollo de esta investigación se analizaron las categorías, sistemas de detracciones. En la categoría sistema de detracciones se tomó como base para definirla al autor Villanueva (2014) quien menciona la importancia del sistema de detracciones en las organizaciones. Por ello que las cuentas por cobrar tienen una importancia en los negocios. Para lograr eso, es necesario considerar las necesidades propias de la empresa y evaluar si disponen con dinero suficiente para planificar sus actividades que realiza en el ámbito de servicios, es que la investigación plantea como principal objetivo proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017.

Para la presente investigación se utilizo la metodología holística de tipo proyectiva, el cual emplea la teoría del enfoque mixto, específicamente de tipo descriptiva, analítica y proyectiva utilizando un diseño de tipo no experimental.

La investigación consta de ocho capítulos, estructurados de la siguiente manera:

El capítulo I, se titula el problema de investigación, el cual contiene la identificación y formulación del problema, objetivos y justificación de la investigación.

El capítulo II, comprende al marco teórico metodológico cuyo contenido comprende el marco teórico incluido el sustento teórico, antecedentes, marco conceptual. La metodología abarca sintagma, enfoque, diseño, categorías y sub categorías apriorísticas y emergentes, unidad de análisis, técnicas e instrumentos, procedimientos para la recopilación de información, método de análisis de datos, Mapeamiento.

El capítulo III, corresponde la descripción, el marco legal, la actividad económica, la información tributaria, la información económica y financiera, proyectos actuales y perspectiva empresarial.

El capítulo IV, incluye el diagnóstico cuantitativo, diagnóstico cualitativo, triangulación de datos: diagnóstico final.

El capítulo V, engloba los fundamentos, objetivos de la propuesta, el problema, la justificación, resultados esperados, plan de actividades, evidencias, presupuesto, diagrama de Gantt, flujo de caja en un plazo de tres años considerando tres escenarios, la viabilidad económica y validación de la propuesta.

El capítulo VI, contiene la discusión.

El capítulo VII: Incluye las conclusiones y sugerencias.

El capítulo VIII, abarca las referencias y anexos.

# **CAPÍTULO I**

## **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## **1.1. Problema de investigación**

### **1.1.1. Identificación del problema ideal**

El mundo actual está en constantes cambios, según la Organización internacional del Trabajo, 2 369,485 empresas de la población económicamente activa ofrecen servicios de imprenta, con una participación del 14.6% en los negocios que se ven en la necesidad de incrementar sus operaciones ofrecido a terceras personas para poder hacer frente a la demanda. A través de los servicios surgen impuestos que generan una mayor “recaudación tributaria”.

En países latinoamericanos las Instituciones que recaudan y controlan la recaudación tributaria se les conoce con diversos nombres; en Argentina (Administración Federal de Ingresos Públicos), en Brasil (Secretaria Da Receita Federal), Bolivia (Servicio de Impuestos Nacionales), Cuba (Oficina Nacional de Administración Tributaria), Colombia (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), Perú (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria) . Una forma de controlar la recaudación del tributaria del IGV se le conoce como sistema de detracciones, el cual consiste en generar un descuento al comprador o usuario de un bien o servicio, de un porcentaje del importe a pagar, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor, el cual, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta del Banco de la Nación para efectuar el pago de los impuestos.

En el Perú, en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. existe un inadecuado sistema de detracciones, no realizan un control de ingresos adecuado a la cuenta de detracciones

efectuadas por los clientes, no se controla las salidas de la cuenta para pago el de impuestos, no se lleva una conciliación entre el estado del banco y los registros contables. Esta falta de control trae como consecuencia que no se identifique verdaderamente si los clientes han efectuado correctamente las detracciones, o si han cancelado el monto total de las facturas sujetas a detracción.

### **1.1.2. Formulación del problema**

¿De qué manera se puede optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017?

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

Diagnosticar el sistema de detracción en la empresa Zumo Gráfica 2017.

Conceptualizar el sistema de detracciones y las demás categorías apriorísticas y emergentes que la investigación lo requiere.

Realizar un registro de información cuantitativo.

Diseñar estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, periodo 2017.

Implementar el mejoramiento del sistema de detracciones mediante la aplicación de un software contable.

### **1.3. Justificación**

El trabajo de investigación se basa en la importancia de implementar estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC. Razón por la cual se ha podido determinar que la empresa carece de dinero en la cuenta del Banco de la Nación. Dicho sistema ha perjudicado a la empresa debido a que frecuentemente tiene que recurrir a inversiones a corto plazo.

#### **1.3.1. Justificación metodológica**

Debe de realizarse con una metodología holística, ya que la empresa pretende proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. 2017. Sin embargo, en el caso bajo estudio, se observa que el sistema de detracciones cuenta con principios, normas, reglas que respalden diferentes puntos de vista de diferentes autores.

Por ello se requiere reunir toda la información posible para conocer con detalle que herramientas se deben de utilizar y permitirán desarrollar una adecuada estrategia para monitorear los que sucede dentro de la empresa. Al mismo tiempo, se avanza en una propuesta metodológica que bien puede ser usada en otras empresas similares.

#### **1.3.2. Justificación práctica**

El trabajo de investigación pretende que las empresas implanten en su empresa esta medida del sistema de detracciones para poder contabilizar de forma ordena los recursos de la empresa y a su vez mejore la utilización adecuada del dinero; aumentando de esta manera las ventas y generando más dinero para invertir en mejores avisos publicitarios que apunten también a empresas del exterior.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO**

## **2.1. Marco teórico**

### **2.1.1. Sustento teórico**

#### **Derecho tributario**

Según Meléndez (2015), el derecho desde el punto vista tributario se refiere como “una proyección del principio de proporcionalidad tributaria y entraña una garantía de las personas por virtud de la cual el legislador, al diseñar el objeto de las contribuciones e identificar la capacidad idónea para contribuir”(p.45), esto debe de pasar siempre y cuando las personas hayan satisfecho su necesidad y por ende serán llamados a contribuir.

#### **Fuentes del derecho tributario**

Las fuentes del derecho ayudan a crear y utilizar las normas jurídicas. Las fuentes del derecho pueden ser obligatorias (la constitución, las leyes, resoluciones de observancia obligatoria emitidas por el Tribunal Fiscal) (Romero y Del Pilar, 2015).

El Código Tributario peruano ha establecido las fuentes del Derecho Tributario.

Yangali, (2015) indica lo siguiente:

Se entiende por fuentes del derecho tributario aquellas formas a través de las cuales se ponen de manifiesto las normas vigentes que regulan las relaciones tributarias.

Es decir, que al hablar de fuentes del Derecho Tributaria se hace referencia a las que la doctrina califica como formales, por oposición a las fuentes materiales que son los principios que informan el sentido de la vida humana en sociedad. (p.120)

Es así, que las fuentes del derecho se manifiestan a través de normas de dos tipos formales y materiales. El Estado es el que produce las normas jurídicas diferentes tipo que se integran en un ordenamiento jurídicas y son las fuentes del Derecho Tributario.

## **Sistema Tributario**

Se constituyo a través de la política fiscal, la creación del sistema tributario y la formación de una administración tributaria. Por el concepto de deber que tienen los ciudadanos de contribuir con el gasto del país en forma consistente con su capacidad de pago. “Por ello, en las sociedades modernas todos los tributos, con independencia de su denominación, se aplica a los contribuyentes de acuerdo con las operaciones que realicen y sirven como fuente de recursos para el desarrollo del país”. (Timaná y Pazo, 2014, p.63).

## **Tributo**

El Potestad Tributaria, según Bravo (2013) se sustenta en el Artículo 74° de la Constitución Política del Perú:

Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo. La potestad tributaria implica la habilitación del Estado para crear, modificar o derogar tributos o establecer beneficios con respecto a ellos (p.37).

La potestad tributaria le permite al Estado tener la facultad de crear, cambiar o anular tributos o establecer beneficios con respecto a ellos. En el caso peruano es la Constitución de 1993, en su artículo, la que otorga a ciertas entidades estatales a capacidad de emitir normas jurídicas relacionadas al fenómeno tributario.

Según Yangali (2015), la potestad tributaria comprende la facultad que el ordenamiento jurídico le reconoce al Estado . La Norma II del Título Preliminar del Código Tributario señalan que el tributo comprende impuestos, contribuciones y tasas. Así mismo Geraldo Ataliba menciona que jurídicamente se define al tributo como “obligación

jurídica pecuniaria, que no constituye sanción de acto ilícito, cuyo sujeto activo es, en principio, una persona pública, y cuyo sujeto pasivo es alguien puesto en esa situación por la voluntad de la ley” (p.10). Se podría concluir que el tributo es una obligación que tiene la prestación efectiva por parte del Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente.

La tributación se orienta desde el punto de vista económico, jurídico, administrativo, social, entre otros enfoques de la política tributaria. La tributación origina la generación de ingresos para financiar el presupuesto público del estado. (Yman y Ynfante, 2016).

## **El IGV**

Según Villanueva (2014), el estado ha establecido, normas que se regulan en el país, considerando la base legal del IGV:

Art. 1° del T.U.O. de la Ley del IGV aprobado por DS N° 055-99-EF y Artículo 2 del Reglamento de la Ley del IGV, DS N° 029-94-EF. (\*) Tasa del IGV : Art. 17°. TUO de la Ley del IGV, aprobado por D.S. 055-99-EF y Art.1°-Ley N° 29666 .Tasa del IPM -IPM - Art. 76° - DL N° 776. Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade la tasa de 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM). De tal modo a cada operación gravada se le aplica un total de 18%: IGV+IPM (p.31).

En base a estas normas se puede interpretar que el mandato debe ser obedecido por cada venta o prestación de un servicio, el mandato sería pagar el IGV por cada operación en concreto. Dicho impuesto del IGV es un tributo que tiene obligación el sujeto pasivo frente al Estado, es un sistema de obligaciones y deberes.

## **Sistema de detracciones**

Las normas del sistema de detracciones aplicables a servicios se caracterizan por haber tenido múltiples modificaciones. Según Morales (2013) menciona la siguiente ley:

Las detracciones se encuentra regulado en el Decreto Supremo N° 155-2004-EF, TUO del Decreto Legislativo N°940. Complementariamente, la Sunat aprobó la Resolución de Superintendencia N° 183-2004/Sunat (15.08.2004) y modificatorias, en adelante norma reglamentaria, a fin de establecer los bienes y servicios gravados con IGV sujetos a detracción (p.5).

De lo mencionado anteriormente, el anexo 3 corresponde a las detracciones, allí estipula cuales son requisitos para determinar si los servicios que se prestan están alcanzados o no por el sistema de detracciones de acuerdo a la actividad económica que realiza cada empresa y al rubro al que pertenece.

Según Peña (2015) la liberación de fondos es un procedimiento que se puede realizar bajo ciertos parámetros y formalidades, detallado en lo que sigue:

Reguladas en el numeral 9.2 del art. 9° del D.Leg.940 y reglamentada en el art.25° de la R.S.N° 183-2004/Sunat.

Conforme lo señalado en el art.25° de la R.S.N° 183-2004/Sunat, modificado mediante el artículo 7° de la RS N° 343-2014/Sunat vigente a partir del 01/04/2015, para solicitar la libre disposición de los montos depositados en las cuentas del Banco de la Nación existen lo siguientes procedimientos: procedimiento general, procedimiento especial, buen contribuyente y agente de retención (p.45).

De ello se puede desprender que la liberación de fondos puede realizarse siempre y cuando dichos monto que se van a liberar lo realice el titular de la cuenta del Banco quien

podrá ejecutar la acción de liberación y poder cobrarlo. A través de las medidas establecidas por la Sunat.

Según la Sunat (2015) las sanciones que se establecen por incumplimiento de las obligaciones señaladas en la Ley del Sistema de Deduciones “será sancionado de conformidad con lo dispuesto en el Código Tributario. las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesional, etc.” (p.1). A continuación se muestra el cuadro de infracciones y sus respectivas sanciones.

	<b>Infracción</b>	<b>Sanción</b>
1	El sujeto obligado que incumpla con efectuar el íntegro del depósito a que se refiere el Sistema, en el momento establecido.	Multa equivalente al 50% del importe no depositado
2	El proveedor que permita el traslado de los bienes fuera del Centro de Producción sin haberse acreditado el íntegro del depósito a que se refiere el Sistema, siempre que éste deba efectuarse con anterioridad al traslado. (1)	Multa equivalente al 50% del monto que debió depositarse, salvo que se cumpla con efectuar el depósito dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes de realizado el traslado.
3	El sujeto que por cuenta del proveedor permita el traslado de los bienes sin que se le haya acreditado el depósito a que se refiere el Sistema, siempre que éste deba efectuarse con anterioridad al traslado.	Multa equivalente al 50% del monto del depósito, sin perjuicio de la sanción prevista para el proveedor en los numerales 1 y 2.
4	El titular de la cuenta a que se refiere el artículo 6 que otorgue a los montos depositados un destino distinto al previsto en el Sistema.	Multa equivalente al 100% del importe indebidamente utilizado
5	Las Administradoras de Peaje que no cumplan con depositar los cobros realizados a los transportistas que prestan el servicio de transporte de pasajeros realizado por vía terrestre, en el momento establecido.	Multa equivalente al 50% del importe no depositado

Cuadro 1. Sanciones del sistema de deducciones. Fuente: Sunat (2015)

## **Políticas de cobranzas**

Según Nivicela (2014) las políticas para garantizar una efectiva recuperación de la cartera en la Empresa Resur Cía. Ltda. Serán: “Todo cobro efectuado se justificara con la presentación del recibo de cobro entregado por el departamento de recaudación y los pagos realizados en efectivo deberán ser ingresados a caja mediante el sistema contable e inmediatamente deberán ser depositados en la cuenta de la Empresa”. (p.82) A través de estos sistemas se maneja de forma ordenada las operaciones que realiza la empresa.

### **2.1.2. Antecedentes**

#### **Antecedentes nacionales**

En la tesis realizada por Quispe (2016), cuyo título es: la investigación sobre *Ingreso de los fondos de la cuenta de detracciones como recaudación y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa “Cepremín Perú E.I.R.L.”*, tuvo como objetivo proponer alternativas para administrar adecuadamente los fondos ingresados como recaudación y reducir la afectación en el capital de trabajo por los saldos inmovilizados de la empresa Cepremín Perú E.R.I.L. La metodología utilizada es analítica, sintética y deductiva. Se concluyó que el sistema de detracciones influye significativamente en el capital de trabajo de la empresa "Cepremín Perú E.I.R.L.", periodos 2013-2014 puesto que el dinero que se va depositando en la cuenta de detracciones solo sirve para pagar impuestos mas no para otras obligaciones, los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer los saldos considerables en su cuenta de detracciones inmovilizadas lo que influye de manera significativa en el capital de trabajo de la empresa porque no cuenta con suficiente efectivo en caja para afrontar su obligaciones a corto plazo, siendo el 63.93% del efectivo inmovilizado para poder cubrir otras expectativas del empresario la mayor parte de su efectivo se encuentra en una cuenta de detracciones.

En la tesis planteada por Villanueva (2016), realizaron la investigación sobre *Caracterización del sistema de detracciones del impuesto general a las ventas de las empresas de servicios del Perú: caso empresa aventura eventos S.A.C. Trujillo, 2016*, tuvo como objetivos determinar y describir las características del sistema de detracciones del IGV de las empresas de servicios del Perú y de la empresa Aventura Eventos S.A.C. Trujillo, 2016. La metodología utilizada es cualitativa y descriptiva, no experimental. Se concluyó que el sistema de detracciones del I.G.V, tuvo incidencias negativas por la falta de liquidez, uso del crédito fiscal, competitividad empresarial y confiscatoriedad del dinero; esto conduce a que recurran a financiamientos externos ocasionándoles gastos financieros. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer la aplicación del sistema de detracciones, repercute negativamente en la liquidez de la empresa, inmoviliza el efectivo en un 10% de las ventas; la empresa , señala que en más de una oportunidad, no pudo hacer uso del crédito fiscal ; la empresa se siente afectada con el sistema, pues al igual que las Micro y Pequeñas Empresas, tienen poco capital de trabajo a comparación de las grandes empresas cuya ventaja para obtener financiamiento para proyecciones empresariales es mayor a un menor costo del dinero.

En la tesis de Román (2013), realizó la investigación sobre *Efectos del sistema de detracciones en la situación económica y financiera de las empresas comerciales período 2012*, tuvo como objetivo determinar y describir los efectos que ocasiona la aplicación del sistema de detracciones en la situación económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. La metodología utilizada es descriptiva de revisión bibliográfica y documental bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionado con el tema de investigación. Se concluyó que

el sistema de detracciones afecta de manera negativa en la situación económica y financiera de las empresas comercializadoras de madera en el Perú; ya que disminuye la liquidez y por ende incrementa los gastos financieros como consecuencia de la necesidad de financiamiento externo; para cumplir sus obligaciones con terceros. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer el análisis descriptivo que asegura la recaudación de impuestos, amplían la base tributaria y evitan la evasión que se produce en la comercialización de determinados bienes y/o la prestación de determinados servicios.

En la tesis realizado por Velásquez (2016), realizaron la investigación sobre *Las detracciones y su influencia en la liberación de fondos en la empresa comercial “papelera del Perú”*, Lima 2015, tuvo como objetivo general, determinar y describir la influencia de las detracciones en la liberación de fondos en la empresa comercial “papelera del Perú” S.A.C. Lima, 2015. La metodología utilizada es no experimental, descriptiva y bibliográfica. Se concluyó que el sistema de detracciones influye ya que al encontrarse el dinero depositado en la cuenta corriente del Banco de la Nación afecta el costo de oportunidad del dinero, entendiéndose este como el costo de oportunidad de una inversión, así mismo no pueden cubrir sus obligaciones a corto plazo recurriendo a préstamos financieros. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer lo siguiente:

1. La aplicación del SPOT causa un impacto significativo en la liquidez de la empresa para reinvertir el capital de trabajo ya que la liberación resulta contradictorio,
2. De las 10 preguntas realizadas al gerente, contador y tesorero las cuales representan el 100%, el 100% dieron como respuesta SI, la cual refleja que la falta de liberación de los fondos de manera oportuna afecta la liquidez generando un déficit en la liquidez de la empresa,
3. La aplicación del sistema de detracciones es negativa y se aprecia en la disminución

significativa de los indicadores de liquidez, también se aprecia en el incremento de los gastos financieros como consecuencia de la necesidad de financiamiento externo, para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

En la tesis realizado por Molina (2015), la investigación sobre *El sistema administrativo del impuesto general a las ventas y su impacto financiero en las mypes del Perú, 2015*, tuvo como objetivo dar a conocer el tratamiento y aplicaciones del sistema administrativo del Impuesto General a las Ventas que impactan financieramente a las mypes del Perú. Se tuvo que aplicar al caso de investigación, la revisión bibliográfica y documental de tipo de estudio descriptivo-explicativo, cualitativo y de diseño no experimental. Se concluyó de acuerdo con el análisis, que la empresa al quedar desfinanciada por el sistema de pagos adelantados del IGV, y sabiendo que este monto de liquidez es necesario para mantener el ritmo de operaciones, la empresa tuvo que recurrir al sistema bancario, financistas informales o en todo caso negociar el pago con los proveedores. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer en un principio, que el sistema de retenciones, detracciones y percepciones tenían como fin luchar contra la informalidad y garantizar el cobro de la deuda tributaria. Lamentablemente, hoy parece estar al servicio de políticas meramente recaudatorias que vienen perjudicando la seguridad jurídica y las inversiones. El sistema de detracciones es un mecanismo mediante el cual la Sunat asegura el pago de los tributos ordenando al usuario de los servicios o adquirente de los bienes que deposite un porcentaje de la factura (4%-12%) en una cuenta en el Banco de la Nación, a nombre del proveedor. Esta cuenta tuvo como único destino el pago de tributos a la Sunat, afectando temporalmente la liquidez de la empresa.

### **Antecedentes internacionales**

En Venezuela Carly (2011), presentaron la tesis *Sistema de recaudación tributaria en materia de impuesto sobre las actividades económicas de industria, comercio, servicio e índole similar*, tuvo como objetivo el análisis del proceso de recaudación del impuesto a las actividades económicas de industria, comercio, servicio o de índole similar en el municipio Colón del estado Zulia. Se realizó con un diseño de campo de tipo evaluativo. Finalmente se concluyó que la dirección de hacienda de la alcaldía del municipio Colón presenta deficiencias dentro del proceso de recaudación de los impuestos, representado en la inexistencia de manuales de funciones y procedimientos referentes a las actividades inherentes al proceso de recaudación, no presentan divisiones o unidades encargadas en las funciones de recaudación, fiscalización, entre otras de gran importancia; además que no ofrecen orientaciones a los contribuyentes y no poseen un sistema automatizado acorde. Es por ello que se brinda una propuesta de implementar un sistema de recaudación, para que se mejore este proceso.

En Colombia Posada (2012), presentó la tesis *Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM*, tuvo como objetivo implementar un sistema de recaudo por código de barras y/o consignación referenciada para que los clientes no tengan inconvenientes en sus pagos y se vean reflejados en nuestras cuentas. La metodología utilizada es el método científico, donde pueda obtener conocimientos válidos y aplicativos mediante instrumentos confiables. Se concluyó que CMA CGM más que implementar un sistema de créditos y tarifas deben prestar una negociación integral en donde el servicio y el buen trato en el momento del cobro sea también parte fundamental de un buen nombre y una buena posición global. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer el área

financiera debe ser recuperar el 100% de la cartera vencida bajo un sistema de presión y estudio de las condiciones y capacidades de pago del cliente.

En Ecuador Nivicela (2014), presentaron la tesis *Análisis del sistema de recaudación y su incidencia en la liquidez de la empresa Representaciones del Sur RESUR Cía. Ltda. de la ciudad de Machala*, tuvo como objetivo la elaboración de un manual de procedimientos contables y políticas de calificación crediticia en la Empresa Representaciones del Sur Resur Cía. Ltda. La metodología utilizada es desarrollar procedimientos contables para la correcta conciliación de la cuenta clientes con los respectivos documentos de respaldo, de esta forma obtener saldo reales que permitan conocer de manera clara y precisa los valores que se encuentren pendientes de cobro. Se concluyó que la inexistencia de procedimientos contables ha ocasionado que no se realice de forma eficiente y con documentos que respalde el saldo de la cuenta cliente y esto ocasiona que dicha cuenta no sea conciliada de manera correcta. Ya que no se dispone dentro de la empresa procedimientos claros y estrictos en el control de a quién y en qué condiciones damos crédito lo que está ocasionando un aumento exagerado de las cuentas por cobrar. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer que el 90% manifiesta que es imprescindible establecer dentro de la empresa procedimientos contables para un mejor control en la cuenta clientes, en cambio el 10% manifiesta que no lo considera importante.

En Ecuador Altamirano (2012), presentaron la tesis *La recuperación del pago indebido del impuesto al valor agregado y su incidencia en la liquidez de Prodicereal S.A.*,

tuvo como objetivo determinar la incidencia de la recuperación del pago indebido del impuesto al Valor Agregado en la liquidez de la empresa Prodicereal S.A. La metodología utilizada es una investigación explicativa y descriptiva. Se concluyó que el flujo de caja se ha visto afectado por la falta de liquidez que ha ocasionado el pago indebido del IVA, lo que ha traído como consecuencia el retraso en el cumplimiento oportuno con las obligaciones de trabajadores y empleados, así como con terceros, lo cual ha afectado su solvencia económica. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer que la prueba fue tomada a 43 encuestados señalan que el pago del IVA afecta la situación económica de la empresa, de forma permanente y ocasional, lo que se refleja en la falta de liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

En Chile Gutiérrez (2014), presentaron la tesis *Impuesto corporativo parcialmente neutral para la economía*, tuvo como objetivo analizar desde un punto vista teórico el efecto que tuvo la implementación de un impuesto corporativo que nos es neutral desde un punto de vista asignativo. La metodología utilizada es un modelo teórico. Se concluyó que esta puede ser positiva o negativa para la inversión, dependiendo de la magnitud de los descuentos que se le pueden realizar a la base tributaria y del nivel del impuesto corporativo. Los resultados obtenidos en la investigación dieron a conocer que un aumento al 25 % del impuesto corporativo, sumado a una depreciación inmediata y continuando con el descuento del pago de intereses agrava el problema de la sobre-inversión en capital físico.

### **2.1.3. Marco conceptual**

#### **Sistema de detracciones**

El sistema de detracciones, comúnmente conocido como SPOT, es un mecanismo administrativo que coadyuva con la recaudación de determinados tributos y consiste básicamente en la detracción (descuento) que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor o prestador del servicio. (Villanueva, 2014)

#### ***Proceso de detracción***

En el proceso de detracción se visualiza “a continuación en forma gráfica, la mecánica del SPOT y su aplicación a los bienes y servicios comprendidos en el sistema, considerando lo regulado en el TUO del Decreto Legislativo N° 940 aprobado por Decreto Supremo N° 155-2004-EF (14.11.2014)” (Ortega, 2015, p.6). En este proceso se observa la mecánica que debe de seguir la empresa prestadora del servicio. Y señalan que personas intervienen en el proceso.

La figura 1 muestra el diagrama sobre la mecánica del SPOT como nexo fundamental sobre la que se establecen tres componentes: el proveedor, el Banco de la Nación y el adquiriente o usuario. Ya que allí se establecen que roles desempeñaran cada uno de ellos cuando vendan bienes o presten servicios. Según el ejemplo la venta fue por la suma de S/10,000.00.

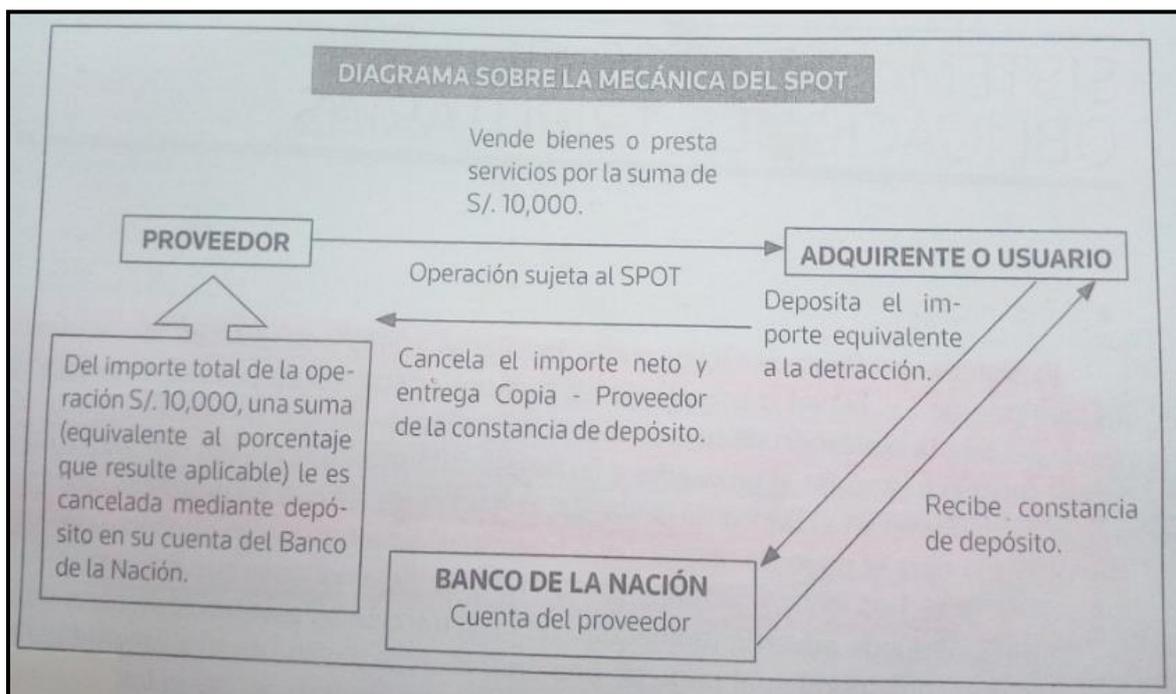


Figura 1. Diagrama sobre la mecánica del SPOT.

También mencionan que el proceso de la detracción se realiza cuando una persona va a efectuar la compra de un bien o requiere el servicio. La persona tendrá que depositar un porcentaje del precio de venta en la cuenta de la persona que le provee el bien o servicio. En la norma establece que esta cuenta es la del Banco de la Nación. (Alva, García y Gutiérrez et al, 2013).

Abanto (2009), afirma que el proceso de la detracción consiste “en un descuento que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlas en el Banco de la Nación” (p. 3). De ello se puede explicar que en el proceso de detracción hay dos entes económicos (proveedor y cliente) que se interrelacionan a través de la venta o prestación del servicio.

En el proceso de la detracción los sujetos que realizan actividades sujetas al SPOT deberán aperturar una cuenta en el Banco de la Nación o a través de entidades financieras, en este último tiene que realizarse convenios entre la Administración tributaria y las empresas del Sistema Financiero, con la finalidad de que los cliente depositen o detraigan una porcentaje. (Effio ,2013).

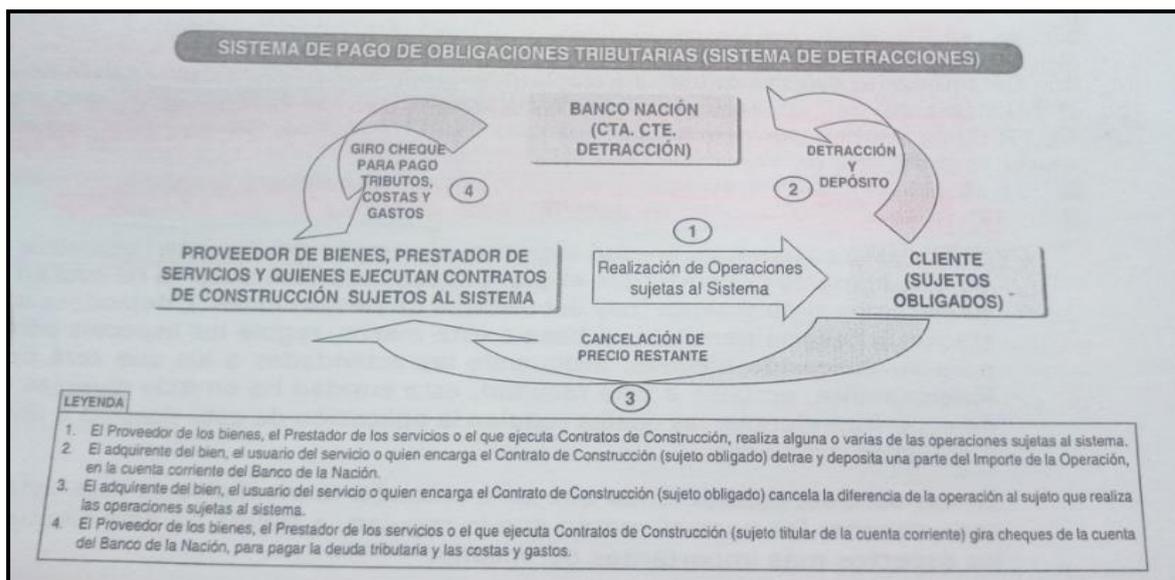


Figura 2. Dinámica de la detracción.

La figura 2 detalla cuatro pasos que se deben de realizar en el sistema de pago de obligaciones tributarias (sistema de detracciones). Primero, se parte de la realización de operaciones sujetas al sistema; segundo, que se establecen la detracción y el depósito; tercero, la cancelación de precio restante (10% Pvta); y cuarto, se gire el cheque para pago de tributos, costas y gastos.

Villanueva (2014) sostiene que el proceso de la detracción tiene características esenciales, “es asegurar la recaudación en una cuenta bancaria a nombre del proveedor. Se apertura por obligación legal. Todos los depósitos recabados servirán únicamente para

pagar impuestos Essalud, ONP, IGV, Renta 3er Renta 4ta, Renta 5TA” (p.657). De lo planteado se puede establecer que la cuenta bancaria de los proveedores solo servirá para pagar el impuesto y que no servirá pagar otro tipo de deudas.

### ***Depósito de la detracción***

Effio (2013) manifiesta que “el depósito de la detracción no tiene calidad de tributo, su fin es exclusivamente de cumplir con las obligaciones tributarias” (p. 11). De ello se puede establecer que es una obligación meramente formal que su incumplimiento genera infracciones administrativas.

“El monto del depósito de la detracción se determinará en función a la aplicación de un porcentaje sobre el importe de la operación, el pago lo realiza el sujeto obligado al prestador del servicio” (Morales, 2013, p. 9); el porcentaje de la operación esta normado en el artículo 32° de la Ley del IR.

El depósito de la consiste en aplicar el porcentaje afecta al servicio del 10%. Este resulta de aplicar sobre la suma total del precio de venta incluyendo los impuestos a los que se encuentra la factura. El depósito de la detracción surge efecto según lo que suceda primero. El primer caso es: la cancelación de la factura y la detracción deben realizarse en el mismo mes. En el segundo caso, sería: si no se llegara a pagar la factura tiene plazo para pagar la detracción hasta el quinto día hábil del mes siguiente. (Villanueva, 2014).

Por otro lado, el porcentaje del depósito de la detracción se aplica cuando el importe sea igual o mayor a S/700.00 (setecientos y 00/100 nuevos soles). La tasa de la detracción

se aplica sobre el importe de la operación. El monto del depósito resultará de aplicar la tasa. (Cossío, 2011).

En el caso del depósito de la detracción se acreditará mediante alguna de las siguientes dos formas: Mediante formatos para el depósito de las detracciones (entregados por la Sunat) y los medios magníficos (entregados por el Banco de la Nación). (Alva, García y Gutiérrez et al, 2013).

### *Liberación de fondos*

La Sunat ha aperturado un sistema para tener una perspectiva más clara y beneficiosa para el contribuyente llamado liberación de fondos, “La generación de los mencionados fondos se realiza a través de los depósitos que deberán efectuar los adquirentes o usuarios de los citados bienes y servicios, en las cuentas bancarias que para este fin se han abierto en el Banco de la Nación”. (Peña, 2015, p.9).

La liberación de fondos se da cuando “el contribuyente o el titular de la cuenta de detracciones haya cumplido con todas sus obligaciones tributarias, puede solicitar al Banco de la Nación la liberación de los fondos de detracción para disponer de ella sin límite alguno” (Alcantara y Villalobos, 2017, p.38). Esta liberación de fondos sólo procede si el contribuyente ha realizado el pago total de sus deudas por: IGV, Essalud, ONP, renta de 5ta, renta de 3era; luego de ello recién podrán otorgarle el derecho de liberación de la cuenta de detracciones.

En la liberación de fondos se debe de tener en cuenta que los sujetos que venden y presten bienes o servicios que estén afectos al sistema de detracciones. “Contaran con

fondos para pagar las deudas tributarias y generaran fondos a través de los depósitos de la detracción que tiene como destino el Banco de la Nación” (Peredo y Quispe, 2016, p.27). En este sentido, si los montos depositados en las cuentas no se agotaran luego que hubieran sido destinados al pago de las deudas antes mencionadas, serán considerados de libre disponibilidad.

Para solicitar la liberación de fondos existen los siguientes procedimientos: Procedimiento general y procedimiento especial “El procedimiento general: Los montos depositados en las cuentas que no se agoten durante tres (3) meses consecutivos como mínimo, luego que hubieran sido destinados al pago de los conceptos señalados en el artículo 2° del TUO del Decreto Legislativo N° 940” (Sunat, 2016, p.1) . El procedimiento especial: El titular de la cuenta podrá solicitar ante la Sunat la libre disposición de los montos depositados en las cuentas del Banco de la Nación hasta en dos (2) oportunidades por mes dentro de los primeros tres (3) días hábiles de cada quincena.

La liberación de fondos tiene etapas para poder efectuar su liberación presentando la solicitud pasa por estas etapas: el inicio del procedimiento, verificación de requisitos de la solicitud, ingreso de la solicitud, evaluación de la solicitud, resultado de la evaluación de la solicitud, emisión y notificaciones de resoluciones, entrega de fondos. (Peña, 2015).

### ***Obligaciones tributarias***

La obligación tributaria es definida como un Derecho Público, ya que se establece un vínculo entre el acreedor y el deudor a través del cumplimiento de la prestación tributaria. Es decir, el deudor tributario o sujeto pasivo o contribuyente por cuenta propia debe de ser responsable de cumplir con la obligación. (Ortega, Castillo, Pacherras et al, 2013).

Según Yman y Ynfante (2016) mencionan lo siguiente: “la obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación” (p.23). El hecho generador se debe pensar como aquel acto económico o negocio que resulta afecto al tributo y cuya obtención va generar una obligación.

La moral tributaria tal como señala Tekeli (citado por Timaná y Pazo, 2014) la considera como “la obligación moral de pagar impuestos o como una creencia que tienen los individuos de contribuir a la sociedad mediante el pago de impuestos” (p.43). De aquí se puede desprender que la obligación tributaria es un factor importante que influye en la moral y tiene consecuencias positivas sobre el cumplimiento fiscal.

Asimismo, recurriendo a un campo práctico, se considera que la obligación se puede extinguir. Castañeda (1973, como cita Robles, 2012) menciona que “la obligación está destinada a extinguirse y la extinción normal se produce por el cumplimiento de la prestación misma” (p.34). Las obligaciones se podrán pagar de diversas maneras para poder cumplir con parte o la totalidad de la obligación, cuando se cancela la totalidad de la deuda tributaria recién se habla de extinción.

Los factores que influyen en el comportamiento del contribuyente en el pago de las obligaciones tributarias y el cumplimiento son: la moral tributaria, el riesgo de ser detectado y sancionado por la administración tributaria y las normas sociales. (Timaná y Pazo, 2014).

### ***Pago por obligaciones tributarias***

La investigación realizada por el autor indica que “se puede aplicar la palabra pago a las entregas de dinero con los cuales pueden perseguirse fines que no consistan precisamente en el cumplimiento de una obligación” (Robles, 2012, p.34). Esto quiere decir, que la palabra “pago” es una definición general, implica la entrega de dinero a cambio de una prestación de servicio recibido.

Los pagos por obligaciones tributarias también llamado como el pago del impuesto tal como lo señala Meléndez (2015) es un sacrificio que se impone al particular, dicho sacrificio deberá ser igual para todos: “los que se encuentren dentro de una misma situación: por consiguiente, si dos rentas iguales proceden de distinta fuente o de distinto sacrificio, la cantidad que le corresponde pagar a cada particular será distinta” (p.54). Es decir, que cada prestación económica que se realice se debe de cumplir para todos los contribuyentes aunque procedan de diferentes regímenes tributarios tendrán que pagar sus obligaciones tributarias según las normas.

El deudor tributario puede solicitar el pago de las obligaciones tributarias a través de la tarjeta de crédito o débito en la cuenta corriente o de ahorros. Así mismo, le corresponde a la administración tributaria fijar el lugar de pago. (Ortega, Castillo, Pacherras et al, 2013).

El pago de la obligación tributaria puede ser efectuado por terceras personas, salvo decisión del deudor tributario. “Se prevé que los pago se aplicarán no solo para tributos administrados por la Sunat, sino para aquellos cuya recaudación les sea encargada (Sencico, aportes de Essalud y ONP)” (Ortega, Castillo, Pacherras et al, 2013, p.20).

El pago de la obligación tributaria se clasifica en: su capacidad contributiva, capacidad tributaria y capacidad de pago. La capacidad contributiva es la capacidad económica de asumir sus cargas tributarias; la capacidad tributaria es una figura jurídica referida a la aptitud que tiene el sujeto pasivo dentro de la relación jurídica establecida en el artículo 21 del Código Tributario; la capacidad de pago es la cantidad máxima de ingresos que tiene el contribuyente y de los cuales puede disponer para pagar su deuda. (Yangali, 2015)

### **Control de cobranzas**

Los controles de los cobros se generan cuando en la empresa no administra con eficacia su dinero. En la empresa no realizan adecuadamente la función de cobros que afectan a los recursos económicos de la empresa. El dinero representa “caja” o “valores a depositar” es el fondo de la empresa que representa ingresos para la empresa. (Fernández, 2015).

Cuando no hay control en los documentos que registren la empresa, deben encargarse de actuar rápidamente. Analizar y decidir cuál es la respuesta adecuada, por tanto deben existir técnicas documentales que permitan obtener a la empresa mayor control de los documentos que se requieran emplear en la empresa. (Argandoña, 2010).

Una de las características importantes que se debe tener presente cuando se generan los cobros es identificar y corroborar que se esté cumpliendo adecuadamente los cobros. Y centrarse en que planes y programas se realicen en el periodo de tiempo que se determino de acuerdo a lo sucedido y lo registrado en la empresa (Montes y Montilla, 2014).

A la vez Montes y Montilla (2014) sostienen “que el control de los cobros no se da de manera adecuada. Debido a que no hay un control encaminado a obtener los resultados deseados” (p.31). Ya que la empresa no ha podido tomar el control de su empresa no podrá obtener resultados que contribuyan con la actividad que realiza.

La cobranza es la función complementaria de la operación crediticia ya que este proceso tiene que realizar recuperaciones rápidas sobre el monto de las ventas a fin que el cliente cumpla con sus compromisos de pago. (Armijo, 2016).

### *Área de créditos y cobranzas*

El crédito tal como lo señala Chero y Paredes (2016) es: “la operación financiera que se obtiene de una persona o entidad hacia otra bajo un compromiso de reembolso futuro, sujeto a un plazo de tiempo y una tasa de interés” (p.30). La operación financiera es una obligación a futuro realizada en una fecha determinada y con una tasa de interés.

Según Chero y Paredes (2016) la cobranza es “el proceso mediante el cual se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio” (p.30). Proceso por el cual se obtiene el dinero producto de una compra al adquirir un servicio.

Guerrero y Galindo (2014) afirman que “hoy en día el área de créditos y cobranzas evalúan al cliente para otorgarle un crédito, y actúan en base a la finalidad del crédito, garantía del crédito, análisis del crédito” (p. 107). De lo anterior se puede deducir que el área de créditos y cobranzas busca minimizar el riesgo en las operaciones de créditos para no tener clientes morosos.

El departamento de tesorería está a cargo del jefe de tesorería que se encarga de administrar las inversiones, pago a proveedores .Y el área de cobranzas que se encarga de administrar las cuentas por cobrar, elaborando los flujos de caja de la empresa. (Farje, Nuñez y Reyes, 2016)

El área de créditos y cobranzas es la pieza clave dentro de la organización que deben de ser formuladas e implantadas oficialmente por el más alto nivel gerencial, y son originados con responsabilidad en la alta gerencia pero con mayor frecuencia recae dicha responsabilidad al jefe supervisor del crédito. (Ramírez, 2016)

### *Comprometidos*

Las empresas buscan captar clientes fieles, pero a la vez que sean comprometidos. Esto se logra generando gran experiencia de la marca y una elevada satisfacción con relación a nuestra empresa. (Burgos y Cortés, 2009)

Para Fischer y Vite (2014), estar comprometido significa “un estilo que intenta identificar soluciones mutuamente beneficiosas o aceptables, que casi satisfagan las metas o satisfagan parcialmente las expectativas de grupo”. (p.92) Estar comprometido implica que el cliente se sienta satisfecho con lo ofrecido por la empresa y que ello contribuirá a que siga comprándole, a la vez la empresa incrementará sus ventas y se empeñará en seguir mejorando los servicios que brinda.

El autor (Kotler y Kotler, 2015) sostiene que el cliente comprometido, es un cliente satisfecho porque ha recibido una satisfacción notablemente superior a la que esperaba. Constituyen un mecanismo de deleitar al cliente, para conseguir que un producto o servicio

sea vendido. Toda la empresa debe mostrar especial interés en el cliente y responder de forma inmediata y minuciosa a todo lo que solicite.

Las empresas deben de conocer que el cliente está comprometido cuando estableció la venta del producto o bien del servicio. Tener la seguridad de que el cliente les va a cumplir con el depósito establecido a través de una cuenta. (Serer, 2013)

Es importante recordar que los clientes son el eje principal del negocio, sin ellos no hay razón de ser de la empresa, y son los clientes quienes tienen siempre la razón. Así como la empresa se compromete, el cliente debe comprometerse para cumplir con sus obligaciones de pago. (Guarneros, 2014)

### ***Política de cobranzas***

Alvarado (2015) manifiesta que “la política de cobranzas se realiza a través del registro general de cuentas bancarias del banco de la nación. Las cuentas bancarias comprende a las subcuentas de ingresos y subcuentas de gastos”. (p.25) De ello, se puede deducir que la empresa podría realizar registros computarizados con la cuenta del Banco de la Nación y obtener resultados eficaces.

Armijo (2016) indica que la política de cobranzas es restrictiva, ya que se caracteriza “por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de créditos estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilizada de los fondos en las cuentas por cobrar” (p.49). Este mecanismo puede ayudar a muchas empresas a

gestionar adecuadamente los créditos a clientes para prevenir y gestionar los riesgos de impagados.

Parte de la política de cobranzas es otorgar el crédito considerando los siguientes criterios: el tipo de producto, tipo de cliente, tipo de crédito y la situación del deudor. Por tal motivo, todos los vendedores deben especificar el tiempo de pago del servicio; además el cliente y el vendedor firmaran un documento como garantía del crédito. (Vásquez, 2013)

La política de cobranzas debe de cobrarse rápidamente ya que influyen en el flujo de fondos de la organización. El mencionado autor señaló que se debe de controlar los límites de ventas a plazo, pues se alarga el tiempo de cobro, y hay riesgos de incobrabilidades. (Fernández, 2015)

Según Morales (2014) las políticas de cobranza “son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero” (p.19). Es importante seguir las políticas de cobranzas de la empresa para así no tener clientes deudores.

### ***Programación***

El programa es un plan. Se forma por un conjunto de decisiones y actividades para alcanzar metas y objetivos en un plazo dado. En lo general, al programa se le relaciona con la obtención de metas de todo tipo. (Hernández, 2011)

Alvarado (2015) señala que la programación consiste en “la obtención, organización y presentación del estado de flujos de los ingresos y gastos públicos

identificando con razonable anticipación sus probables magnitudes, de acuerdo a su origen o naturaleza”. (p.10). De lo mencionado, se puede decir; que cuando en la empresa no existe un control del ingreso y salida de lo que se vende o se compra, es debido a que no existe una adecuada programación.

En el proceso de planificación, tienen los tres plazos básicos de realización: largo, mediano y corto: debe a la vez: “insistir en que las estrategias, los planes de mediano plazo, conforman tareas de los mecanismos de planificación”. (Hernández, 2011)

Añade además que las empresas implementan una programación a través del uso del excel para calcular los registros numéricos mensuales que les permitan registrar contablemente los importes por las ventas que estén o no afectos a la detracción. (Evans, 2015).

La empresa debe contar con una programación adecuada. Debe de enviarle a través de correos electrónicos los retrasos de pago que tiene el cliente. Y asegurar de esta manera que no afecte a la capacidad de pago de los futuros compradores y tener una comunicación muy cercana con el cliente. (Fernández, 2015).

## **2.2. Metodología**

### **2.2.1. Sintagma**

Este estudio se enmarca en un sintagma holístico, el cual permitió realizar un diagnóstico para realizar la propuesta final de este estudio. La holística es una corriente que analiza eventos a través de sus múltiples interacciones. El holística se refiere a ver las cosas en su

totalidad pues de esa manera se puede visualizar interacciones, particularidades y procesos. (Hurtado, 2010).

Para Hurtado (2010), la investigación holística es:

Un proceso continuo que intenta abordar una totalidad o un *holos* (no el *absoluto* ni el *todo*) para llegar a un cierto conocimiento de él. Como proceso, la investigación trasciende las fronteras y divisiones en sí misma; por eso, lo cualitativo y lo cuantitativo son aspectos (sinergias) del mismo evento (p. 98).

Finalmente, la investigación holística reúne los diferentes paradigmas para comprender de manera general lo que se está estudiando en la investigación. En el proceso de la investigación se encontró diferentes paradigmas que entraron en conflicto con los enfoques cualitativo y cuantitativo.

### **2.2.2. Enfoque**

La presente investigación es de tipo mixta, ya que consiste en la recolección y análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos, a su vez su integración y discusión, donde se realizan inferencias del producto obtenido y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (Hernández y Mendoza, citado por Sampieri, Collado y Lucio, 2010)

Según Sampieri, Collado y Lucio (2010), “los métodos mixtos se combinan al menos un componente cuantitativo y uno cualitativo en un mismo estudio o proyecto de investigación” (p. 546). En la investigación existen diferentes paradigmas que van a tener un enfoque cuantitativo o cualitativos de acuerdo al fenómeno que se está investigando.

### **2.2.3. Tipo**

Según el objetivo la investigación es de tipo proyectiva, porque se hará una propuesta con proyección a ser aplicada en un futuro. (Hurtado, 2010).

En la fase proyectiva el investigador diseña y prepara las estrategias y procedimientos específicos para el tipo de investigación que ha seleccionado.

En la investigación holística, los tipos de investigación son etapas que se van a integrar a través de diferentes enfoques en diversas disciplinas. Por otra parte, la investigación holística orienta científico a comprender de manera amplia a través de la transdisciplinariedad por medio de la participación de la ciencia y la sociedad para llegar a obtener un resultado de la investigación de tipo proyectiva. (Hurtado, 2010).

### **2.2.4. Diseño**

El diseño de la investigación es de tipo no experimental. Para Ávila (2006), este tipo de investigación es conocida como investigación *Ex Post Facto*, término que proviene del latín y significa después de ocurridos los hechos. De acuerdo con Kerlinger (1983) en la investigación no experimental “no se manipulan ni se someten a prueba las variables de estudio. Es decir, se trata investigación donde no se hace variar intencionalmente la variable dependiente” (p. 84). El investigador solo realiza un estudio descriptivo de la problemática o contexto en estudio.

### **2.2.5. Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes**

A continuación se visualiza el cuadro 2, en el que se encuentra el sistema de detecciones como una categoría independiente. Luego se subdivide en sub categorías: proceso de

detracción, depósito de la detracción, liberación de fondos, obligaciones tributarias, pago de obligaciones tributarias. Y a su vez surgen categorías emergentes: control de cobranzas, área de créditos y cobranzas, compromiso del cliente, política de cobranzas, programación.

<b>Categorías</b>
<b>Categorías I</b>
Sistema de detracciones
<b>Sub categorías apriorísticas</b>
Proceso de detracción Depósito de la detracción Liberación de los fondos Obligaciones tributarias Pago de obligaciones tributarias
<b>Sub categorías emergentes</b>
Control de cobranzas Área de créditos y cobranzas Compromiso del cliente Política de cobranzas Programación

*Cuadro 2. Categorías apriorísticas y emergentes. Fuente: Elaboración propia.*

### 2.2.6. Unidad de análisis

Para Hurtado (2010), se conoce por población “al conjunto de seres en los cuales se va a estudiar el evento, y que además comparten, como características comunes, los criterios de inclusión” (p. 152).

Naghi (2000, p.77) define la población como:

Una población comprende “a todos los miembros de cualquier clase bien definida de personas, eventos u objetos”.

La población lo conforma la empresa Zumo Gráfica S.A.C.

### **Muestra.**

Para Sampieri y otros (2010, p.50) menciona que “para seleccionar una muestra, primero se debe definir la unidad de análisis (esto se entiende como personas, organizaciones, periódicos, etc.) en otras palabras, se refiere a quienes van a ser medidos”.

Para la presente investigación no se uso muestra ya que la población es finita y solo está conformada por pocos integrantes de la empresa, por lo que es más apropiado tomar toda la población para que pueda ser estudiada.

La tabla 1 se observa la muestra holística para la investigación, la cual se divide en muestra cualitativa y cuantitativa. En el tipo de muestra cualitativa se consideró las entrevistas a 3 personas: el contador, administrador y tesorero. Y en el de tipo cuantitativa se tomaron en cuenta los estados financieros para desarrollar un análisis documental.

Tabla 1

*Muestra para la investigación.*

<b>Muestra Cualitativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Muestra Cuantitativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Contador	1	33.33	Análisis documental	1	100
Administrador	1	33.33			
Tesorero	1	33.33			
Total	3	100	Total	1	100

## 2.2.7. Técnicas e instrumentos

### Técnicas e instrumentos

Para Rodríguez (2005), “una escala de medición es la manera en que cualquier variable en una investigación, es medida o cuantificada”. (p. 120) Tanto las técnicas como instrumentos de recolección de datos son medios por los cuales el investigador recaba información para alcanzar los objetivos de la investigación

La técnica de entrevista consiste en la interacción verbal entre dos o más personas, donde el entrevistador, mediante preguntas, obtiene la información de los entrevistados sobre una situación determinada. (Rodríguez, 2005).

### Ficha técnica del instrumento

Instrumento 1 : Análisis cuantitativo

Nombre del instrumento: Registro de información cuantitativa

Autor : Veramendi (2017)

Procedencia : Perú

Lugar de adaptación : Lima – Perú

Autor de la adaptación : Liz Maribel Veramendi Valverde

Objetivo del instrumento: Realizar un análisis documental sobre el sistema de detracciones de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.

## Validez del instrumento cuantitativo

Juicio de Expertos para el instrumento cuantitativo

Tabla 2

*Validez de expertos.*

Nro.	Expertos	Criterio
1	Barletti Baldassari, Elio Antonio	Aplicable
2	Frassinetti La Serna , Carlos Victor	Aplicable
3	Vasquez Mora, Edwin	Aplicable

Nota: Ver las fichas de validez del instrumento (ver anexos).

En la tabla 2 se observa los nombres de los expertos en el tema que participaron para la validación del instrumento cuantitativo. Con dicha validación se logro aplicar el instrumento para realizar el análisis del estado de situación financiera aplicable al control de las cuentas por cobrar.

### 2.2.8. Procedimiento para la recopilación de datos

Elaborar los instrumentos de recolección de datos: registro de información cuantitativo, guía de entrevista para obtener datos del objeto de investigación.

Solicitar la validación del instrumento por expertos.

Ejecución de campo; para ello se solicitará la aprobación del mismo y su debida autorización a las autoridades pertinentes.

Solicitar a las autoridades de la entidad para la aplicación de los instrumentos tales como: la entrevista, registro de información y revisión de los documentos.

### **Procedimiento para recopilar datos cuantitativos**

Hace referencia al procesamiento de información que se ha ido generando con los estados financieros de los tres últimos períodos. Es decir, cómo es procesada la información, y cómo afecta al sistema de detracciones. Comprende los análisis financieros que se realizaron al estado de situación financiera, no solo a un año, sino también como afecta a los demás años, con dichos datos se obtuvo un resultado desfavorable para la empresa Zumo Gráfica SAC.

Así mismo la realización de los estados financieros implica conocer cómo a profundidad que cuentas contables intervienen y cómo influyen en el análisis financiero utilizando el análisis vertical, análisis horizontal, ratios financieros que se combinan para dar resultados aproximativos a la propuesta.

### **Procedimiento para recopilar datos cualitativos**

Para realizar el análisis cualitativo de la entrevista se utilizaron 6 preguntas a los 3 entrevistados (trabajador que ya no labora en la empresa). Cada trabajador respondió las preguntas, pero no se dejaron grabar ni tomar foto.

#### **2.2.9. Método de análisis de datos**

##### **Análisis de datos**

En la fase de análisis de datos se utilizó el registro de información cuantitativo y se obtuvieron las tablas y gráficos de interpretación. Así mismo, se utilizó el método de

triangulación y categorización. Y para la aplicación de juicios de expertos de la investigación, se realizó a través del panel de expertos.

### **Análisis descriptivo**

La revisión crítica de los datos obtenidos, se realizó clasificándolo de acuerdo a las categorías y sub categorías. El análisis y sistematización descriptiva de las conclusiones se realizó de acuerdo a la organización de las categorías y subcategorías.

### **Triangulación**

Establecer conclusiones aproximativas, una segunda triangulación cuantitativo – cualitativo y finalmente una tercera triangulación que es la discusión.

#### **2.2.10. Mapeamiento**

En la figura 3 se observa el mapeamiento del Sistema de detecciones y consta de 8 capítulos. El capítulo I se titula: problema de investigación, el capítulo II trata del marco teórico metodológico, en el capítulo III esta todo lo relacionado con los datos de la empresa, el capítulo IV se describe el trabajo de campo, en el capítulo V se desarrolla toda la propuesta de la investigación, el capítulo VI se muestra la discusión, el siguiente capítulo se presentan las conclusiones y sugerencias, y el ultimo capítulo se enumeraron las referencias y anexos.

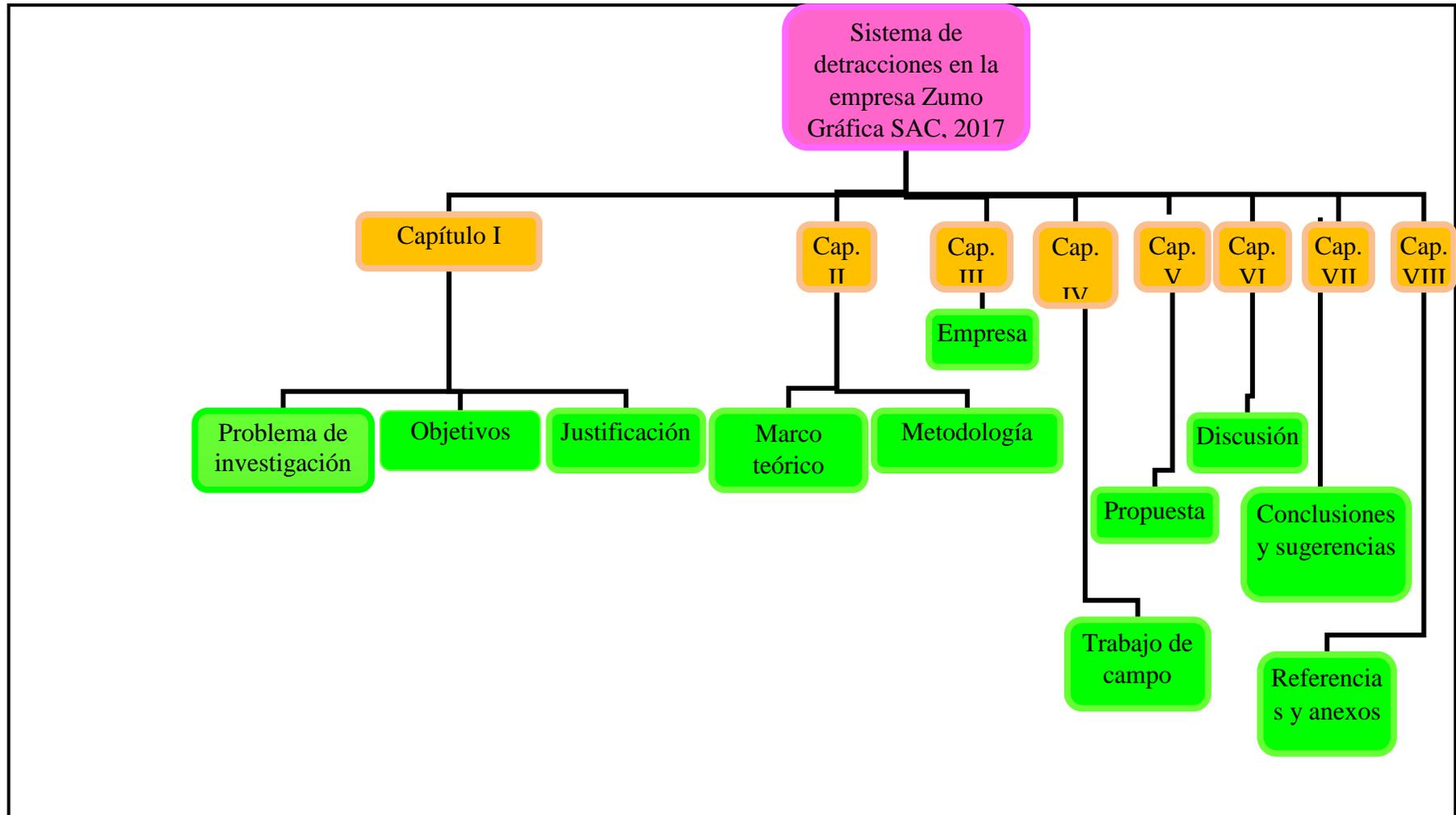


Figura 3.Mapeamiento.

## **CAPITULO III**

### **EMPRESA**

### **3.1. Descripción de la empresa**

La empresa Zumo Gráfica 2017 se dedica a impresiones en general, comercialización, presentación, importación, exportación de todo tipo artículos de impresión, papelería, útiles de oficina, publicidad, serigrafía y otras líneas afines al giro del negocio.

También podrán realizar actividades anexas y conexas a su objeto social y las que acuerden en Junta General de Accionistas sin más limitaciones que las que establecen las leyes de la república.

También podrá acordar la apertura de agencias o sucursales en cualquier lugar del país o del extranjero.

### **3.2. Marco legal de la empresa**

Por escritura pública del 02/03/2011 otorgada ante notario Manuel Reategui Tomatis en la ciudad de Lima.

Capital social: S/1000.00 nuevos soles, dividido en 1000 acciones nominativas de S/1.00 nuevo sol cada una, pagado totalmente.

La sociedad podrá tener más de un gerente; el gerente en la representación legal de la sociedad, dirige la marcha administrativa de la sociedad. Está facultado para la celebración y ejecución de los actos y contratos correspondientes al objeto social y es

representante legal de la sociedad con todas las facultades del mandato conforme al código civil y los poderes de los artículos 74 y 75 del código procesal civil, los que podrá sustituir conforme al artículo 77 del mismo código y readquirir cuantas veces sea necesario y otorgar la facultad de aplazamiento conforme al artículo 436 del código procesal civil, asimismo tendrá facultades a que se refieren los artículos 8,9,10 de la ley 26636.

### **3.3. Actividad económica de la empresa**

Actividad comercial de impresión comercialización, presentación, importación, exportación de todo tipo artículos de impresión, papelería, útiles de oficina, publicidad, serigrafía y otras líneas afines al giro del negocio.

### **3.4. Información tributaria de la empresa**

La empresa Zumo Gráfica SAC registra tributos afectos a la renta – Régimen Mype Tributario a partir del 01 de enero 2017.

Presenta anualmente los estados financieros y está en un régimen para la disolución y liquidación de la sociedad. Según la ley general de sociedades Ley N°26887.

### **3.5. Información económica y financiera de la empresa**

En el cuadro 3 se muestra el estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2016 de la empresa Zumo Gráfica SAC expresado en soles (S/). Considerando a cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio sus notas de los estados financieros.

<b>ZUMO GRAFICA S.A.C.</b>					
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>					
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016</b>					
<b>(Expresado en Soles)</b>					
<u>ACTIVO</u>	NOTAS		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	NOTAS	
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>			<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1	16,174.03	Sobregiro Bancario	5	1,455.66
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	2	147,021.93	Cuentas por Pagar Comerciales	6	0.00
Cuentas por Cobrar Acc. Direc y Gerentes	3	0.00	Otras cuentas por pagar	7	25,051.00
			<b><u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u></b>		<b>26,506.66</b>
Mercaderías		0.00			
			<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b><u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u></b>		<b>163,195.96</b>	Capital Social	8	2,500.00
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>			Resultados Acumulados	9	61,618.08
Activo Fijo Neto de Depreciación	4	7,736.78	Resultados del Periodo	10	80,308.00
			<b><u>TOTAL PATRIMONIO</u></b>		<b>144,426.08</b>
<b><u>TOTAL ACTIVO</u></b>		<b>170,932.74</b>	<b><u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u></b>		<b>170,932.74</b>

Cuadro 3. Estado de situación financiera. Fuente: Empresa Zumo Gráfica SAC (2017)

En el siguiente cuadro indica el estado de resultados de la empresa Zumo Gráfica SAC al 31 de diciembre del 2016 expresado en soles (S/.). El estado de resultado está compuesto por las ventas netas, el costo de ventas, gastos administrativos y el impuesto a la renta. Al 31 de diciembre obtuvo en la utilidad del ejercicio S/80,308.00.

<b>ZUMO GRAFICA S.A.C.</b>	
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>	
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016</b>	
<b>(Expresado en Soles)</b>	
	NOTAS
Ventas Netas	484,702.00
Costo de Ventas	-305,820.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>178,882.00</b>
Gastos Administrativos	-90,140.00
Gastos de Ventas	0.00
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>88,742.00</b>
Otros Ingresos y Egresos	0.00
Gastos Diversos	0.00
Gastos Financieros	0.00
Otros Ingresos	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>	<b>88,742.00</b>
Participación de Utilidades a los trabajadores	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP. A LA RENTA</b>	<b>88,742.00</b>
Impuesto a la Renta	-8,434.00
<b><u>UTILIDAD DEL EJERCICIO</u></b>	<b>80,308.00</b>

*Cuadro 4. Estado de Resultados. Fuente: Empresa Zumo Gráfica SAC (2017)*

### **3.6. Proyectos actuales**

Ser una compañía líder en el mercado internacional en la rama de las Artes Gráficas.

### **3.7. Perspectiva empresarial**

Forjar la mejor imprenta en el mercado nacional, fundada en la unión familiar. Realizando todo tipo diseños: etiquetas, packashing, revistas, editorial, campañas publicitarias, web, etc.

## **CAPITULO IV**

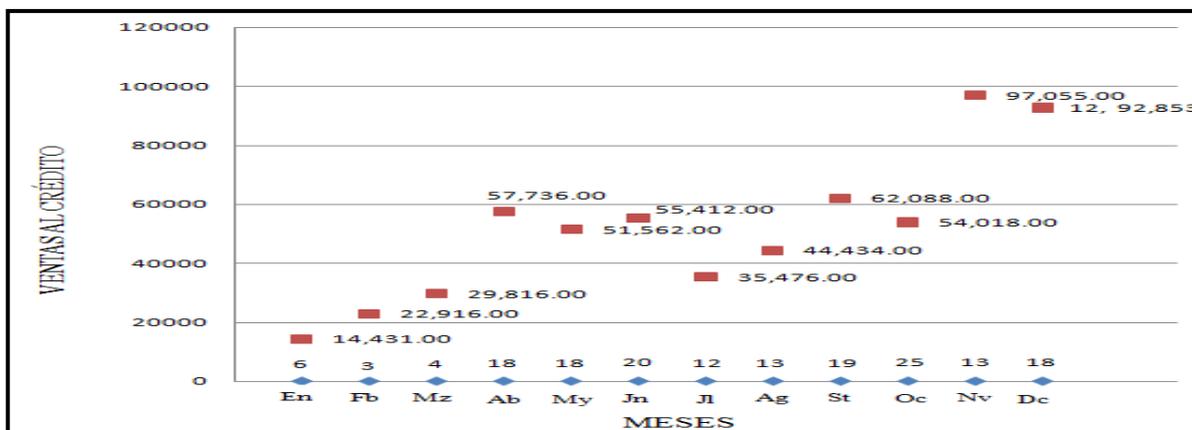
### **TRABAJO DE CAMPO**

#### 4.1. Diagnóstico cuantitativo

Tabla 3

*Análisis Horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.*

Meses	N° de clientes que depositaron la detracción	Ventas al crédito
En	6	14,431.00
Fb	3	22,916.00
Mz	4	29,816.00
Ab	18	57,736.00
My	18	51,562.00
Jn	20	55,412.00
Jl	12	35,476.00
Ag	13	44,434.00
St	19	62,088.00
Oc	25	54,018.00
Nv	13	97,055.00
Dc	18	92,853.00



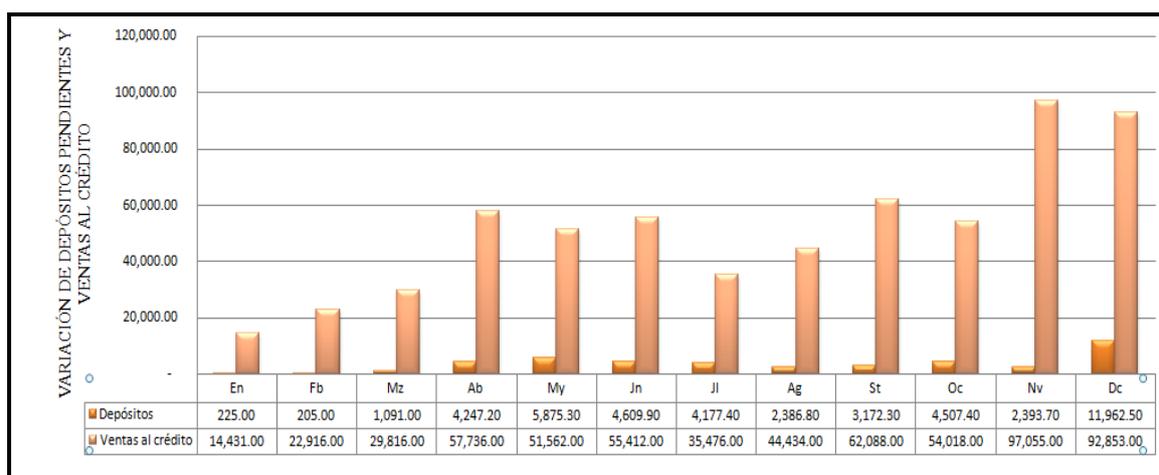
*Figura 4.* Diagrama de dispersión del análisis horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.

En la tabla 3 y figura 4 indican el análisis horizontal 2014-2015 de las ventas al crédito. Se observa, que en el mes de febrero se realizaron pocas ventas al crédito por un monto de S/22,916.00 de los cuales 3 clientes depositaron la detracción. Además en los meses: abril, mayo y diciembre, 18 clientes por mes depositaron la detracción en las fechas establecidas.

Tabla 4

*Análisis Horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.*

Meses	Depósitos	Ventas al crédito
En	225.00	14,431.00
Fb	205.00	22,916.00
Mz	1,091.00	29,816.00
Ab	4,247.20	57,736.00
My	5,875.30	51,562.00
Jn	4,609.90	55,412.00
Jl	4,177.40	35,476.00
Ag	2,386.80	44,434.00
St	3,172.30	62,088.00
Oc	4,507.40	54,018.00
Nv	2,393.70	97,055.00
<b>Dc</b>	<b>11,962.50</b>	<b>92,853.00</b>



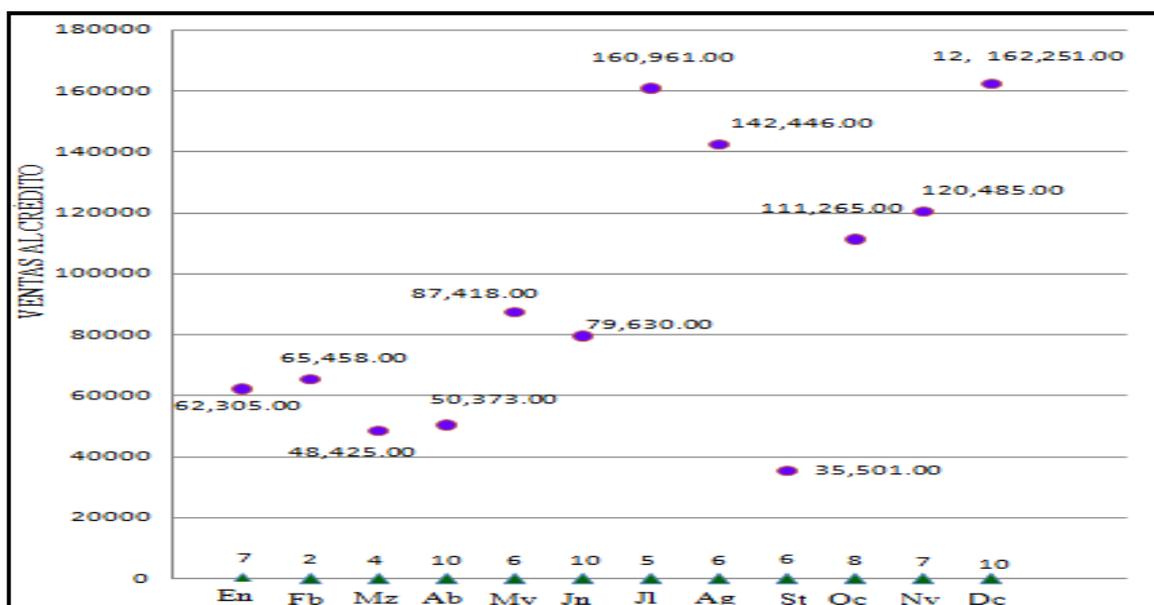
*Figura 5.* Gráfico de barras del análisis horizontal 2014-2015 de enero a diciembre de las ventas al crédito.

En la tabla 4 y figura 5 indican el análisis horizontal 2014-2015 de las ventas al crédito. Se observa, que en los dos primeros meses se realizaron los más bajos depósitos de la detección (enero S/225.00 y febrero S/205.00), en cambio en diciembre se realizaron los mayores depósitos: S/11,962.50. A pesar que en el mes de noviembre se realizaron mayores ventas al crédito solo depositaron S/2,393.70.

Tabla 5

*Análisis Horizontal 2015-2016 de enero a diciembre de las ventas al crédito.*

Meses	N° de clientes que depositan la detracción	Ventas al crédito
En	7	62,305.00
Fb	2	65,458.00
Mz	4	48,425.00
Ab	10	50,373.00
My	6	87,418.00
Jn	10	79,630.00
Jl	5	160,961.00
Ag	6	142,446.00
Sp	6	35,501.00
Oc	8	111,265.00
Nv	7	120,485.00
Dc	10	162,251.00



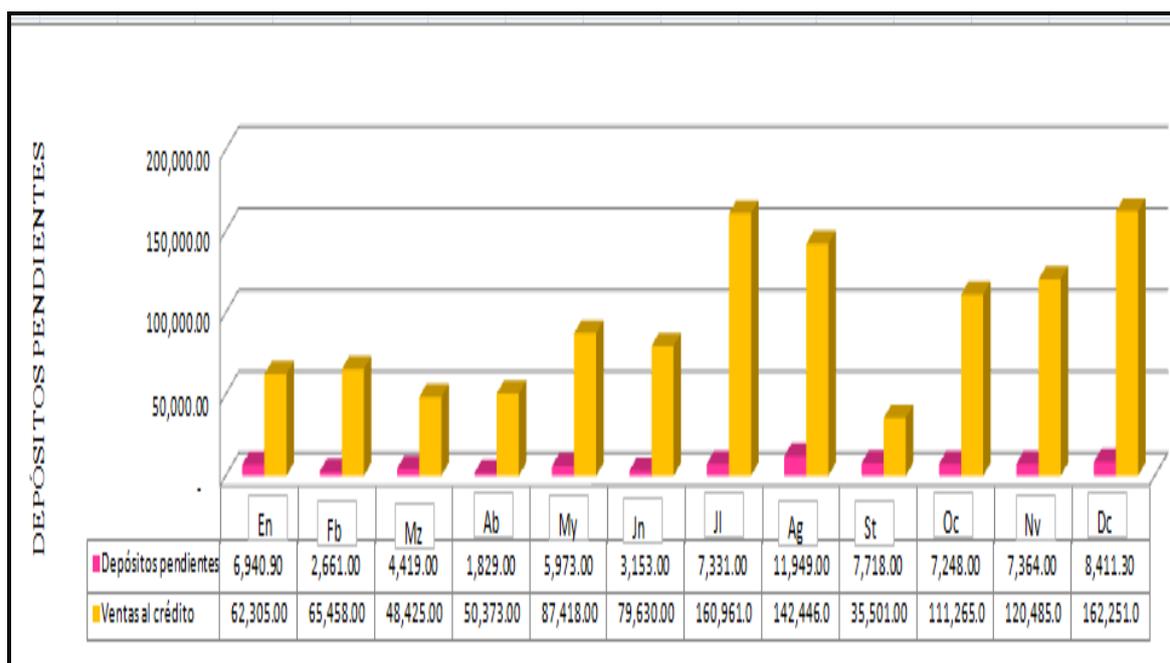
*Figura 6.* Diagrama de dispersión del análisis 2015-2016 de enero a diciembre de las ventas al crédito.

En la tabla 5 y figura 6 indican el análisis horizontal 2015-2016 de las ventas al crédito. Se observa, que en el mes de febrero se realizó la menor cantidad de depósitos de la detracción (2 clientes) por la cantidad de S/65,458.00 ventas al crédito a diferencia del mes de diciembre que se realizaron la mayor cantidad de depósitos (10 clientes).

Tabla 6

*Análisis Horizontal 2015-2016 de las ventas al crédito con sus depósitos respectivos.*

Meses	Depósitos	Ventas al crédito
En	6,940.90	62,305.00
Fb	2,661.00	65,458.00
Mz	4,419.00	48,425.00
Ab	1,829.00	50,373.00
My	5,973.00	87,418.00
Jn	3,153.00	79,630.00
Jl	7,331.00	160,961.00
Ag	11,949.00	142,446.00
St	7,718.00	35,501.00
Oc	7,248.00	111,265.00
Nv	7,364.00	120,485.00
Dc	8,411.30	162,251.00



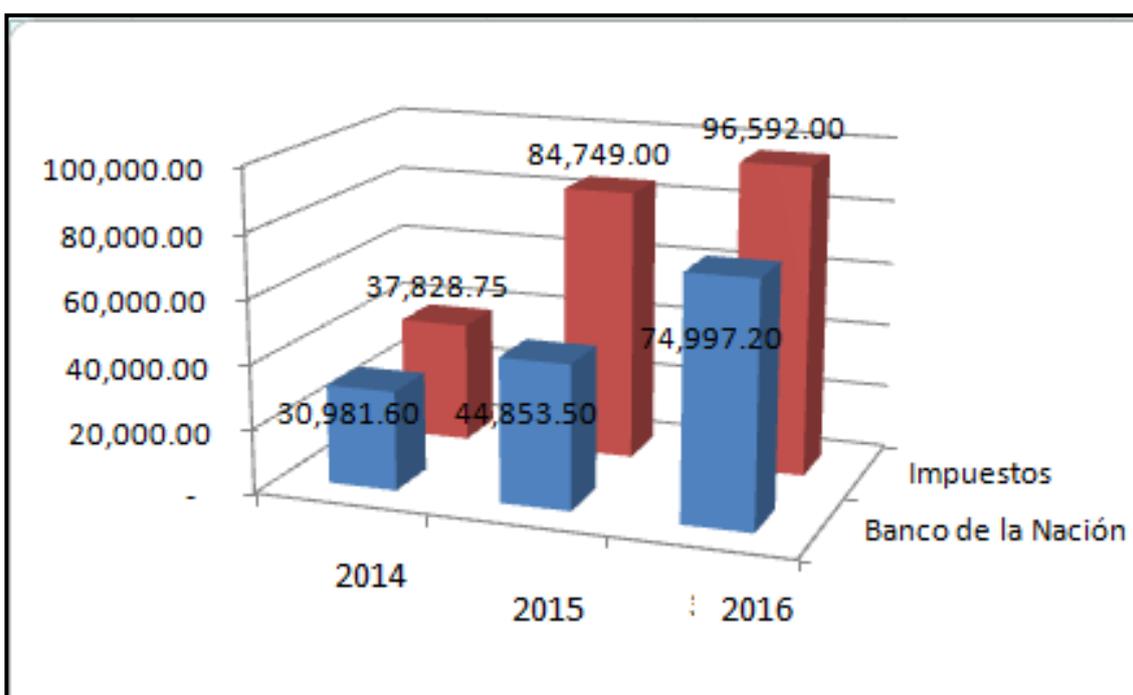
*Figura 7. Gráfico de barras del análisis horizontal 2015-2016 de las ventas al crédito con sus depósitos respectivos.*

En la tabla 6 y figura 7 indican el análisis horizontal 2014-2015. Se observa que en el mes de Abril se realizaron menor cantidad de depósitos (1,829.00) en cambio en Agosto se realizaron mayor cantidad de depósitos (11,949.00).

Tabla 7

*Análisis vertical 2014, 2015, 2016.*

Períodos	Banco de la Nación	Impuestos
2014	30,981.60	37,828.75
2015	44,853.50	84,749.00
2016	74,997.20	96,592.00



*Figura 8. Gráfico de barras del análisis vertical 2014, 2015, 2016.*

En la tabla 7 y figura 8 se muestra el análisis vertical de los años: 2014, 2015, 2016. Se observa que en los 3 años mencionados ha presentado un déficit con respecto a la cantidad de detracción que debían depositar al Banco de la Nación. El año 2014 faltó cancelar del impuesto la cantidad de: S/.6,847.15. Y en el año 2016 faltó abonar S/. 21,594.8, siendo esta mayor cantidad en comparación a los 3 años.

Tabla 8

Análisis vertical 2015.

<b>Efectivo</b>	5.92%
<b>Cuentas por cobrar</b>	53.85%
<b>Cuenta por cobrar directo</b>	2.27%
<b>Mercaderías</b>	33.27%
<b>Activo</b>	4.69%
<b>Total activo</b>	100.00%

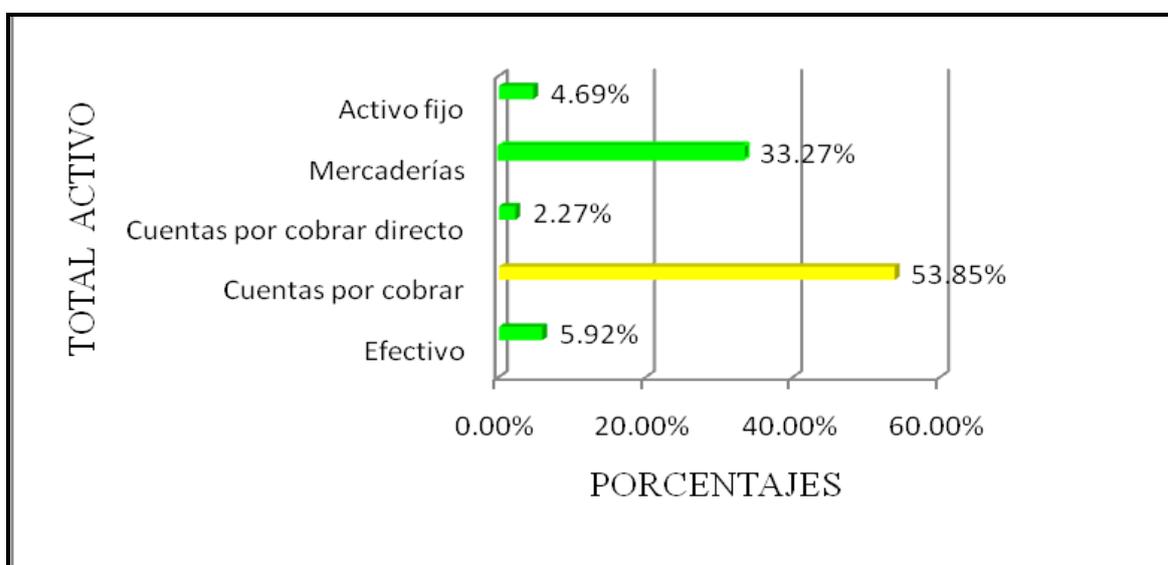


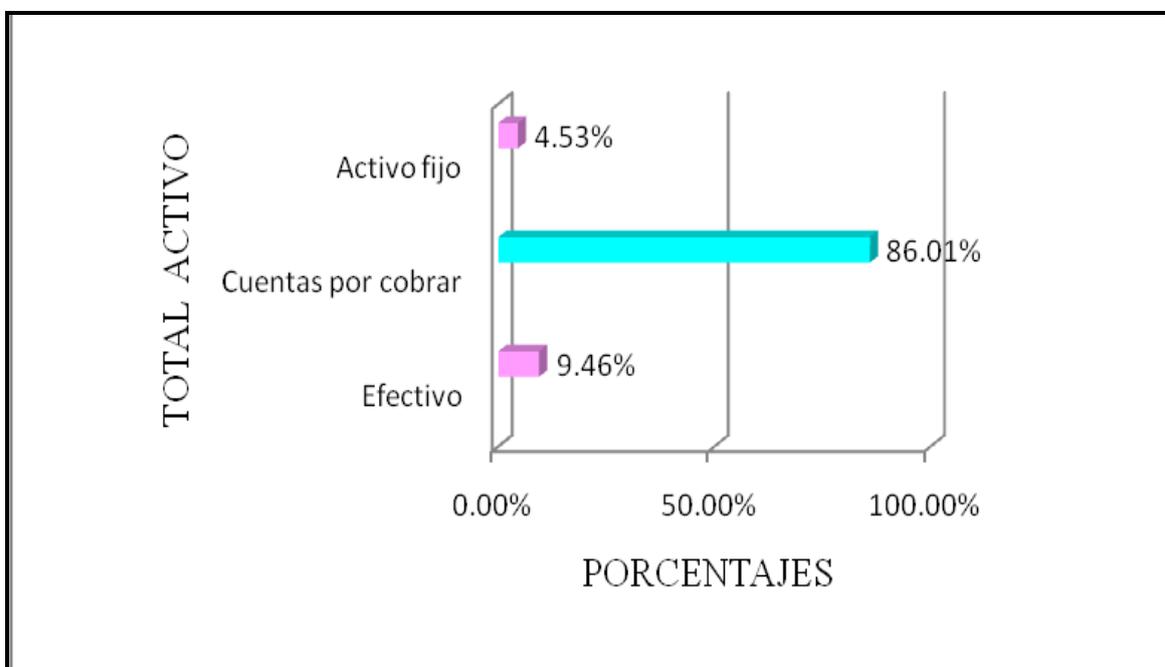
Figura 9. Gráfico de barras del análisis vertical 2015.

En la tabla 8 y figura 9 indican el análisis vertical del total activo del año 2015. Se observa, que el 2.27% de las cuentas por cobrar directo indica una mínima participación del total activo, el 4.69% es el activo fijo, el 5.92% representa el efectivo, las mercaderías constituyen el 33.27% y el 53.85% son las cuentas por cobrar, este último indica que tiene una mayor participación del total activo generado en el estado de situación financiera al 31 de diciembre del año 2015.

Tabla 9

*Análisis vertical del total activo del año 2016.*

Efectivo	9.46%
Cuentas por cobrar	86.01%
Activo fijo	4.53%
Total activo	100.00%



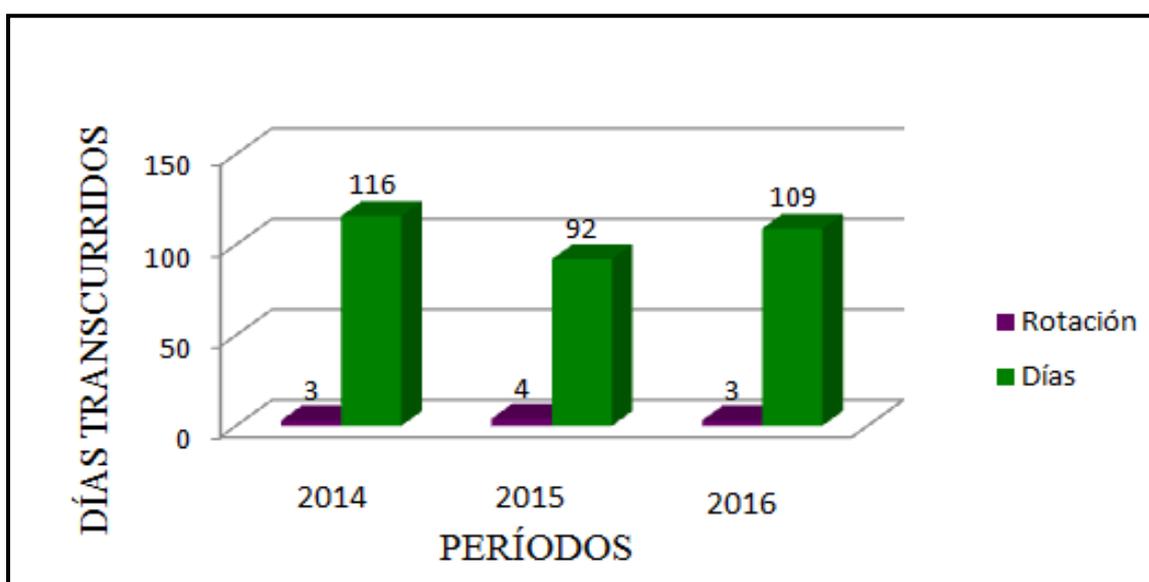
*Figura 10.* Gráfico de barras del análisis vertical del total activo del año 2016.

En la tabla 9 y figura 10 indican el análisis vertical del total activo del año 2016. Se observa, que el 4.53% del activo fijo indica una mínima participación del total activo, el efectivo representa el 9.46% y el 86.01% pertenece a las cuentas por cobrar, evidenciando esta última una mayor participación del total activo generado en el estado de situación financiera al 31 de diciembre del año 2016.

Tabla 10

*Análisis de las cuentas por cobrar.*

Año	Rotación	Días
2014	3.1	116
2015	3.92	92
2016	3.3	109



*Figura 11.* Gráfico de barras del análisis de las cuentas por cobrar.

En la tabla 10 y figura 11 indican el análisis de las cuentas por cobrar. Se observa que la rotación de las cuentas por cobrar han ido variando. En el primer año la rotación fue mucho más lenta el cobro a los clientes se dieron en 116 días a diferencia del segundo año que el cobro a los clientes se dieron mucho más rápido en 92 días.

#### 4.2. Diagnóstico cualitativo

En el siguiente cuadro se detallan las conclusiones aproximativas que se obtuvieron a lo largo del desarrollo del trabajo de investigación.

Preguntas de la entrevista	Registro de información cuantitativa	Sujeto 1 Contador	Sujeto 2 Administrador	Sujeto 3 Tesorero	Codificación	Categoría Emergente	Conclusiones aproximativas
1. ¿Considera usted que el depósito de las detracciones por las ventas realizadas en el período 2015 se hayan depositado en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.?		No. Ya que faltan hacer depósitos por detracción a la Cta de detracciones del Banco de la Nación, ya que en el año 2015 se realizó ventas con productos y/o servicios afectos a detracción, y verificando el cierre al 31 de diciembre del 2015 en las cuentas por cobrar a clientes se observó un retrasó en los cobros de los clientes que no han hecho el depósito de las detracciones y a parte de las facturas de venta que deben.	No. Porque los depósitos no se han realizado como se esperaba en la fecha indicada. Porque no se ha llevado adecuadamente un control de cobranzas a nuestros clientes con ventas al crédito.	No. Porque hubo depósitos que no se realizaban y si se realizaban se retrasaban en efectuar el depósito.	C1: Control de cobranzas	Control de cobranzas	La empresa Zumo Gráfica SAC que habitualmente reciben cobranzas por terceros, requieren de realizar importantes controles que permitan verificar la confiabilidad de los mismos para que no se produzcan riesgos ante la incobrabilidad.

<p>2. ¿Considera usted que los clientes que le han depositado la detracción sean clientes frecuentes?</p>	<p>Si. Porque la empresa Zumo Gráfica ha brindado servicios a empresas que compran en varias oportunidades.</p>	<p>Si. Había dado ventas al crédito a amistades del dueño y empresas que siempre le compran.</p>				
<p>3. ¿Qué haría usted para llevar un mejor control de los depósitos de las detracciones de ventas?</p>	<p>Tener que llevar una adecuada política en el <b>área de Créditos y Cobranzas</b>, sobre todo si se va vender al crédito.</p>	<p>Se debe tener en cuenta que ese cliente cumple con los requisitos de buen pagador, o que no tenga morosidad o deudas acumuladas sin pagar ya sea a otros proveedores o al sistema financiero, y para eso existen sistemas de <b>rastreo</b> donde hay entidades que prestan sus servicios para rastrear a empresas morosas y en quiebra.</p>		<p><b>C2: Área de Créditos y Cobranzas</b></p>	<p>Area de Créditos y Cobranzas</p>	<p>Existe un área de créditos y cobranzas son los responsables de dar créditos e identificar a los clientes con los que es inútil ejercitar acción alguna de cobranzas por considerarlos empresas morosas.</p>
<p>4. Considera usted que las detracciones influyen en el pago de las obligaciones tributarias ?</p>	<p>La finalidad por lo que la Sunat estableció las detracciones es para asegurarse el <b>pago de las obligaciones tributarias</b> mediante el depósito en el Banco de la nación de las empresas, ésta cuenta como único fin para pagar</p>	<p>Si. Cuando un producto y/o servicio que vamos a adquirir este afecto al pago de detracción se debe cumplir con la regla general para tener derecho al crédito fiscal del IGV. Consiste en que el depósito de la</p>		<p><b>C4: Pago de las obligaciones tributarias</b></p>		<p>Los empresa Zumo Gráfica SAC tiene deudas que cumplir con la Sunat a través del pago de obligaciones tributarias, ya que es un impuesto que debe de declarar por</p>

	impuestos.	detracción debe realizarse en su totalidad al momento del pago parcial o total de la factura o al quinto (5) día hábil del mes siguiente de emitido la factura, lo que ocurra primero; caso contrario, se tendrá derecho al crédito fiscal en el mes en que se pague la detracción.				el servicio prestado. De la misma manera, los clientes tienen derecho del crédito fiscal para poder reducir el pago del IGV como crédito a su favor.
<b>5 ¿Considera usted que el cliente que no deposita la detracción en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica S.A.C. perjudique a ésta en el retraso de sus obligaciones tributarias. Porque ?</b>	Por supuesto que perjudica el pago de las <b>obligaciones tributarias</b> , ya que si no se tiene saldo en la cuenta de detracciones no se podrá cumplir con pagar los tributos pendientes	Claro que perjudica. Para ello es necesario que las personas asuman un <b>compromiso</b> de depositar la detracción no como un deber u obligación sino como una persona comprometida.	Si. Porque hay varios clientes que no depositan y cada uno es consciente de ello. Pero aun así no cumplen con depositar, y eso perjudica a la empresa.	<b>C5: Obligaciones tributarias</b>	Compromiso del cliente	El cliente tiene la obligación de depositar la detracción. Y ha establecido con la empresa Zumo Gráfica S.A.C. un compromiso al momento de adquirir el servicio.
<b>6¿Qué se podría hacer para que los clientes depositen</b>	Deben de mejorar su <b>política de cobranzas.</b>	Deben de mejorar la información que se registra a través de cuentas contables de	Enviar correos a los clientes días antes de fin de mes	<b>C7: Política de cobranzas</b>	Política de cobranzas	La empresa Zumo Gráfica S.A.C. debe tener una política de cobranzas darle

<p><b>oportunamente las detracciones en la cuenta de detracciones?</b></p>		<p>detracciones.</p>	<p>recordándoles el pago de las detracciones.</p>	<p>zas</p>	<p>facilidades al cliente hacerle un recordatorio de cuáles son sus deudas. Y en el caso incumpla aplicarle una sanción.</p>
<p><b>7¿Considera usted que el plazo para depositar la detracción sea de manera programada? De que dependería y como usted lo plantearía.</b></p>	<p>Si. Debería de haber una programación para hacer el depósito de detracción a nuestros clientes.</p>	<p>Claro que sí. Deberían designar un área que pueda cumplir con las funciones de programación.</p>	<p>Si. Es un tema tributario a lo que se debe de adecuarnos, tener criterio y orden cuando se adquiriera un bien y/o servicio que este afecto al sistema de Detracciones.</p>	<p>C8: Programación C9: Área</p>	<p>Programar un área</p> <p>La empresa Zumo Gráfica S.A.C. no ha maneja una buena política en el área de créditos y cobranzas en la empresa .Ya que dicho área es el encargado de establecer una programación para monitorear que cliente cumple con el depósito de la detracción.</p>

**Nota:** Las categorías emergentes deben incorporarse en el marco teórico final de la tesis.

### 4.3. Triangulación de datos: Diagnóstico final

El problema que ha tenido la empresa Zumo Gráfica S.A.C. se debe a que la empresa no ha llevado un control de ingresos a la cuenta de detracciones efectuadas por los clientes, no se controla las salidas de la cuenta para el pago de obligaciones tributarias, no se lleva una conciliación entre el estado del banco y los registros contables. Esta falta de control trae como consecuencia que no se pueda saber verdaderamente si los clientes han efectuado correctamente las detracciones, si han cancelado el monto total de las facturas sujetas a detracción.

Un primer aspecto que tiene que mejorar la empresa Zumo Gráfica S.A.C. es el control. Es importante saber que la empresa debe tener un control de los depósitos de sus detracciones de sus cuentas bancarias. A través de un seguimiento que se le debe de realizar a sus clientes por los servicios que se le brinda. En el estudio cuantitativo con respecto al control se observa que en el análisis horizontal 2014-2015 en el mes de febrero se realizaron pocas ventas al crédito por un monto de S/22,916.00 de los cuales 3 clientes depositaron la detracción. A demás 18 clientes depositaron la detracción en abril, mayo y diciembre respectivamente; de los cuales en el mes de diciembre se obtuvieron mayores ventas al crédito. A pesar hay clientes que han depositado las detracciones en la cuenta de la empresa. Todavía hay clientes que faltan realizar pagos en efectivo a la empresa.

Asimismo, con respecto a los servicios que brinda la empresas a personas que en varias oportunidades frecuentan su centro publicitario solicitaban un servicio pero al crédito; se muestra en los diagrama de dispersión que en los dos primeros meses se realizaron depósitos; en enero S/225.00 y en febrero S/205.00 a diferencia de diciembre

que se realizaron mayores depósitos de S/11,962.50. A pesar que en el mes de noviembre se realizaron mayores ventas al crédito solo depositaron S/2,393.70. La información se registro de acuerdo a los datos de los ex trabajadores que al momento de preguntarle como ellos realizaban el control de los depósitos de las detracciones. Mencionaron como eran empresas que frecuentemente vendían les ofrecían créditos. Además señalaban que sus amistades también frecuentaban para adquirir un servicio.

Se afirma entonces que la empresa Zumo Gráfica debe de contar con el área de créditos y cobranzas para otorgar o no un créditos e identificar a los clientes con los que es inútil ejercitar acción alguna de cobranzas por considerarlos empresas morosas. Y en el trabajo de campo se observa que en el mes de febrero se realizo como mínimo dos depósitos por S/65,458.00 de ventas al crédito a diferencia del mes de diciembre que se realizaron como máximo 10 depósitos. A pesar hay clientes que han depositado las detracciones en la cuenta de la empresa. Las cuentas por cobrar comerciales terceros se han perjudicado debido a que los clientes no llegan a cancelar las ventas al crédito. Eso determina que en año 2016 respecto al 2015 hubo ventas que no se han cobrado porque se han vendido al crédito.

La empresa Zumo Gráfica SAC tiene deudas que cumplir con la Sunat a través del pago de obligaciones tributarias, ya que es un impuesto que debe de declarar por el servicio prestado. De la misma manera, los clientes tienen derecho del crédito fiscal para poder reducir el pago del IGV como crédito a su favor. Se observa que en el trabajo de campo realizado los montos depositados en el año 2014 han sido mínimos en S/30,981.60 monto que no sobrepaso los S/37828.75 para cubrir con el pago de impuesto. Mismo caso ocurre

en el año 2016 pero en este año el importe del depósito fue mayor de S/74,997.20 monto que no sobrepaso los S/96,592.00.

El cliente tiene la obligación de depositar la detracción. Y ha establecido con la empresa Zumo Gráfica S.A.C. un compromiso al momento de adquirir el servicio. Los estudios ratifican que e observa que las rotación de las cuentas por cobrar han ido variando. En el primer año la rotación fue mucho más lento el cobro a los clientes se dieron en 116 días a diferencia del segundo año que el cobro a los clientes se dieron mucho más rápido en 92 días. Para ello se debe de establecer plazos de fechas para que puedan depositar la detracción y no dejar mucho tiempo para realizar cobros inmediatos.

Se reafirma que la empresa Zumo Gráfica S.A.C no ha maneja una buena política en el área de créditos y cobranzas en la empresa .Ya que dicho área es el encargado de establecer una programación para monitorear que cliente cumple con el depósito de la detracción.

En el estado de situación financiera de la empresa Zumo Gráfica S.A.C. los resultados indican que en el análisis vertical del 2015 se observa que las cuentas por cobrar comerciales terceros tiene una participación del 53.85% del total activo. En cuanto al rubro de efectivo y equivalente de efectivo representa un 5.92% del activo que se ha podido recolectar de las cuenta del Banco de la Nación. El cliente tiene la obligación de depositar la detracción, por lo que ha establecido con la empresa Zumo Gráfica S.A.C. un compromiso al momento de adquirir el servicio.

La empresa Zumo Gráfica S.A.C. debe tener una política de cobranzas darle facilidades al cliente hacerle un recordatorio de cuáles son sus deudas. Y en el caso incumpla aplicarle una sanción.

Por último la nueva propuesta se diseñará en esta investigación donde la empresa Zumo Gráfica S.A.C. cuente con una buena política en el área de créditos y cobranzas. Ya que dicho área es el encargado de establecer una programación para monitorear qué cliente cumple con el depósito de la detracción.

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN “IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS EN EL SISTEMA DE DETRACCIONES DE LA EMPRESA ZUMO GRÁFICA SAC, 2017**

### **5.1. Fundamentos de la propuesta**

La propuesta será evaluada por expertos que tengan conocimiento y experiencia sobre la problemática que se desarrollara en la investigación: Para Villanueva (2014) se puede optimizar el sistema de detracciones. Para ello, se debe de contar con medidas administrativas dirigidas a recaudar el impuesto en cabeza del comprador de bienes o de servicios, es decir el cliente.

El sistema de detracciones consiste en controlar las cobranzas y monitorear si los pagos a los tributos se hayan efectuado oportunamente. Pues su finalidad es proporcionar mayor imparcialidad y precisión en el registro de operaciones venta que realizan nuestros clientes.

Luego de tener conocimiento de la situación actual de la empresa Zumo Gráfica S.A.C., del manejo de las operaciones que se realizan con el sistema de detracciones y las cuentas por cobrar y es el pago de impuestos, se sugiere la creación de estrategias que para tener un mayor control de las operaciones de venta.

Al implementar estrategias, se propone el mejoramiento en el orden y control de las cuentas por cobrar de la empresa Zumo Gráfica S.A.C., logrando que se pueda cumplir con las fechas de pago de los impuestos establecidas en el cronograma de actividades que diseñara la empresa .

La propuesta consiste en la adquisición de un software contable, donde registrará y procesará las transacciones de ventas, que se realiza al momento de llegar a un acuerdo con el cliente que precisa de los servicios de la empresa.

Luego el área de ventas se encarga de tener relación de clientes. Y es importante que el vendedor conozca a sus futuros clientes para evitar vender a personas deudoras. Para eso es necesario tener una relación cercana con el área de créditos y poder conocer el saldo de cada cliente.

El área logística se encarga de enviar una orden de servicio a la empresa que desea adquirir la compra del servicio. Y en efecto luego de que la empresa acepte el servicio. Le entregara la factura por el importe del servicio brindado.

El asistente contable recepcionará la orden de servicio para hacerle firmar al gerente general de la empresa. Luego con la orden de servicio y la factura procederá a registrar la factura.

Esto termina con la entrega de la factura al área de contabilidad. Contabilidad diseñará una base de datos para registrar las operaciones de venta que sobrepasen los S/700.00 soles porque ellos establecerán las fechas de pagos de los impuestos a través de un aplicativo móvil y calendarios diseñado por la empresa con la aprobación de la gerencia.

El establecer un software contable de cobranzas es de suma importancia porque ayudará y generará un mejor control en los cobros de nuestros clientes y por ende pagar a tiempo los impuestos que la Sunat notificará por deudas pendientes de pago.

Para establecer la propuesta se acudió a realizar la aplicación del instrumento del registro de información se obtuvo que la mayoría de las ventas al crédito se realizaron porque eran clientes frecuentes y amigos del dueño de la empresa. Pero al momento de pagar los impuestos con la cuenta del Banco de la Nación en el análisis vertical 2014,2015 y 2016 se ha podido ver que hay obligaciones tributarias que no se pagaron. Y por ende la caja no ha podido cubrir los montos de S/37,828.75;S/84,749.00 y S/96,592.00.

Teniendo una clara evidencia de los resultados obtenidos la empresa carece de control de cobranzas y registro que permitan llevar un buen procedimiento al momento de contabilizar el sistema de detracciones.

Con la finalidad de mejorar la problemática es necesario optimizar un plan de mejora en el sistema de detracciones para la empresa Zumo Gráfica SAC. Esto no solo logrará cumplir con los pagos programados, sino mejorar la relación con los clientes y promoverá a cada trabajador a que amplíe sus conocimientos y poder sobrellevar cualquier percance que requiera la empresa de sus servicios.

## **5.2. Objetivos de la propuesta**

Diseñar un manual para el control del sistema de detracciones de la empresa Zumo Gráfica SAC.

Optimizar el control de las operaciones de venta con detracción de la empresa a través de un software contable (Siscont).

Elaborar una base de datos para reportar el registro del ingreso de los clientes con detracción.

Buscar un aplicativo móvil que favorezca el control de las obligaciones tributarias.

Diseñar un calendario para el control de las detracciones.

### **5.3. Problema**

En el diagnóstico final de los resultados obtenidos del registro de información y entrevistas realizadas a personas de las áreas de contabilidad, administración y tesorería se ha determinado que es importante tener un registro del sistema de detracciones ya que este registro muestra las ventas diarias de cada cliente que permiten poder respaldar su calidad y eficiencia y solo con ello es posible conocer que detracciones no se han efectuado. También se considera a la Sunat como un organismo que buscan tener el control administrativo sobre las empresas se les considera como personas que aseguran la correcta aplicación de las normas que rigen en nuestra sociedad.

Además la Sunafil, es la institución que supervisa el cumplimiento de la normativa socio laboral, y como dicha institución requiere a la Sunat para cumplir con las sanciones legalmente establecidas por incumplimiento y que para ello se debe contar con Ley que modifica el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central establecido por el TUO del Decreto Legislativo N° 940 que regula el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central (sistema de detracciones) que sustentan la procedencia y utilización adecuada de las detracciones.

Para un adecuado sistema de detracciones se debe elegir un área específico y que además según los expertos lo más adecuado es utilizar el software contable ya que sirve para registrar operaciones de servicios, lo que permite reducir riesgos en el trayecto. El personal capacitado de la empresa se encarga de registrar contablemente las operaciones que diariamente ingresan a la empresa a través de diversas áreas especializadas que garanticen que el registro físico figure en los estados de cuenta esto respaldado con los registros de información cuantitativo realizados de los estados financieros efectuados a tres años consecutivos 2014,2015 y 2016 que consideran que el dinero que se obtiene del flujo de caja no es el adecuado para cubrir las obligaciones que tenemos con los impuestos que debemos a la Sunat.

#### **5.4. Justificación**

La empresa Zumo Gráfica SAC es una empresa de servicios que se dedica a la actividad comercial de impresión de todo tipo de artículos de impresión etiquetas, revistas, editorial, campañas publicitarias, web, actualmente tiene 3 años en el mercado, a pesar del poco tiempo, la empresa tiene aspiraciones a seguir creciendo.

Además tiene representación en grandes empresas de Lima como son : Diageo, Hafei, Tanha, es por ello que la importancia de la presente propuesta, la cual pretende desarrollar un sistema de control en las detracciones de las cuentas por cobrar para lograr pagar los impuestos en las fechas pertinentes.

Además del control en el cuentas por cobrar, también está comprendido la implementación de procedimientos de control en las cuentas por pagar, ello a través de implementar políticas para poder efectuar los pagos de impuestos sin ningún retraso, se

realizarán calendarios programados para realizar los pagos de los impuestos teniendo como prioridad fechas específicas de poder establecer que día los clientes tienen plazo a depositar la detracción por cada venta que se registra en el software contable, luego de ello podremos ver los pagos a los impuestos, ellos permitirán la efectividad en los pagos, evitar los pagos en destiempo y sobre todo cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Finalmente se realizará un flujo de caja proyectado el cual va a permitir conocer la efectividad del control del sistema de detracciones en las cuentas por cobrar, además poder evaluar qué medidas tomar en el caso que los ingresos no sean los suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo y tener un saldo suficiente para cumplir con las obligaciones que se presentan en la empresa.

### **5.5. Resultados esperados**

La propuesta del control de las cuentas por cobrar reducirá el plazo de cobranza por lo menos tener un 7% menos sobre el sistema de detracciones en el 2018, y que cada trimestre se consigna reducir al menos un 2% de este tipo de casos.

Con este menor costo se busca tener mayores ganancias, los cuales deben estar reflejados en los estados financieros de cada periodo.

### **5.6. Plan de actividades**

En el cuadro 5 se muestra el plan de actividades de la propuesta. Este cuadro se encuentra dividida en cuatro partes; actividad, tarea, responsable y cronograma. Cada actividad fue desarrollada de acuerdo a los objetivos de la propuesta de la tesis, en las tareas se describen

los pasos a realizarse para cumplir con la actividad, las cuales tienen personas responsables que se encargaran de que se cumplan en las fechas establecidas en el cronograma.

Actividad	Tarea	Responsable	Cronograma
<b>1era actividad:</b> Se controlará cada operación de venta con detracción.	Se seleccionará diariamente las facturas de ventas de servicios que sobrepasen los S/700 soles. Para luego, colocarlo en un archivador de color azul que diga ventas con detracción.	El contador	03 Enero – 31 Diciembre 2018
<b>2da actividad:</b> Se registra las operaciones de venta con detracción en un software contable (Siscont).	Comprar el software contable (Siscont). Instalarlo.	El contador	05 Enero 2018
<b>3era actividad:</b> Se creará la base de datos para registrar las detracciones.	Realizar la base de datos con los filtros respectivos.	El contador	03 Enero - 31 Enero 2018
<b>4ta actividad:</b> Se instalará en los celulares el aplicativo móvil.	Coordinación con el gerente la instalación de un aplicativo móvil. Descargar el APP Sunat en el celular del gerente y el contador.	El contador.	08 Enero 2018
<b>5ta actividad:</b> Elaborar calendarios de la empresa.	Coordinación con el gerente la implementación de los calendarios. Diseñar resaltando las fecha en la que se tenga que pagar detracciones. Entregar a cada oficina los calendarios.	Contador .  Asistente contable.	02 Enero 2018

Cuadro 5. Plan de actividades de la propuesta. Fuente: Elaboración propia.

### 5.7. Evidencias

En el cuadro 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12,13 y 14 se observa las detracciones de compra y venta con detracción, en el cual se detallan los depósitos que se realizaron en la cuenta corriente de la Empresa Zumo Gráfica S.A.C.

	Tipo de Cuenta	N° de Cuenta	Fecha pago	Periodo Tributario	Comprobante	Constancia	Proveedor	Adquiriente	Operación	Bien ó Servicio	Monto Depósito	Origen
1	Cuenta de Detracciones Convencional	00068019915	09/01/2014	201401	00 / 000000000000	181410900619371	ILUSTRACONSULTORES S.A.C.	ZUMOGRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.1,529.30	Ventani lla Banco Nación
2	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	07/01/2014	201312	00 / 000000000000	181410700594196	ZUMOGRAFICA S.A.C.	MALLSERVICE S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.1,911.60	Ventani lla Banco Nación
3	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	06/02/2014	201401	00 / 000000000000	27730046	ZUMOGRAFICA SAC	MALLSERVICE S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.1,699.00	WEB SUNA T

Cuadro 6. Detracciones de compra y venta con detracción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.

4	Cuenta de Deducciones Convencional	00068019 915	21/02/2 014	201402	00 / 0000 00000000	<a href="#">1814221007 06730</a>	ILUSTRA CONSULT ORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servici os gravado s con el IGV	S/.9,612. 00	Ventani lla Banco Nación
5	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	12/02/2 014	201402	00 / 0000 00000000	<a href="#">1814212013 42600</a>	ZUMO GRAFICA S.A.C.	EJW INGENIE RIA DE OBRAS Y PROYEC TOS	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servici os gravado s con el IGV	S/.10,68 0.00	Ventani lla Banco Nación
6	Cuenta de Deducciones Convencional	00068019 915	04/02/2 014	201401	00 / 0000 00000000	<a href="#">1814204010 97267</a>	ILUSTRA CONSULT ORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servici os gravado s con el IGV	S/.1,530. 00	Ventani lla Banco Nación
7	Cuenta de Deducciones Convencional	00068019 915	04/02/2 014	201401	00 / 0000 00000000	<a href="#">1814204010 97795</a>	ILUSTRA CONSULT ORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servici os gravado s con el IGV	S/.342.0 0	Ventani lla Banco Nación

Cuadro 7. Continuación de las deducciones de compra y venta con deducción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.

8	Cuenta de Deducciones Convencional	00068019 915	04/02/2 014	201401	00 / 0000 00000000	18142040109 8147	ILUSTRA CONSULT ORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.128.0 0	Ventani lla Banco Nación
9	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	27/03/2 014	201403	00 / 0000 00000000	28864165	ZUMO GRAFICA SAC	MONTAN A S A	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.57.00	WEB SUNAT
10	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	06/03/2 014	201403	00 / 0000 00000000	28395656	ZUMO GRAFICA SAC	MALL SERVICE S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.,3,788. 00	WEB SUNAT
11	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	07/03/2 014	201403	00 / 0000 00000000	18143070138 0161	ZUMO GRAFICA S.A.C.	LIMA NEGOCIOS INTEGRADOS S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.530.0 0	Ventani lla Banco Nación

Cuadro 8. Continuación de la página anterior de las deducciones de compra y venta con deducción del año 2014. Fuente: Sunat 2017.

	Tipo de Cuenta	N° de Cuenta	Fecha pago	Periodo Tributario	Comprobante	Constancia	Proveedor	Adquiriente	Operación	Bien ó Servicio	Monto Depósito	Origen
1	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0001 00000308	36276260	ZUMO GRAFICA SAC	ZUZUNAGA, ASSERETO & ZEGARRA ABOGAD	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.225.00	WEB SUNAT
2	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0000 00000000	36158430	ZUMO GRAFICA SAC	SYNAPSIS PERU S.R.L.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.292.00	WEB SUNAT
3	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	02/01/2015	201411	01-FACTURA F001 00000296	35934028	ZUMO GRAFICA SAC	DISTRIBUIDORA EL GITANO E.I.R.L.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.2,460.00	WEB SUNAT
4	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	13/01/2015	201501	01-FACTURA 0001 00000313	181511300525695	ZUMO GRAFICA S.A.C.	FAIRCOM INVESTMENTS S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.377.60	Ventanilla Banco Nación

Cuadro 9. Detracciones de venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.

5	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	08/01/2015	201410	01-FACTURA 0001 00000267	181510801708088	ZUMO GRAFICA S.A.C.	SEINSA PERU SERVICIOS INTEGRAL ES DE	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.165.60	Ventani lla Banco Nación
6	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0001 00000326	181510801707598	ZUMO GRAFICA S.A.C.	CONNAXIS S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.142.30	Ventani lla Banco Nación
7	Cuenta de Detracciones Convencional	00068019915	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0001 00016827	181510801704871	ILUSTRA CONSULTORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.474.90	Ventani lla Banco Nación
8	Cuenta de Detracciones Convencional	00068019915	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0001 00016814	181510801703424	ILUSTRA CONSULTORES S.A.C.	ZUMO GRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.2,403.00	Ventani lla Banco Nación

Cuadro 10. Continuación de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.

9	Cuenta de Detracciones Convencional	00068019915	08/01/2015	201412	01-FACTURA 0001 00016826	181510801704204	ILUSTRACIONES CONSULTORES S.A.C.	ZUMOGRAFICA SAC	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.423.00	Ventani lla Banco Nación
10	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	13/02/2015	201412	01-FACTURA 0001 00000331	37406964	ZUMOGRAFICA SAC	SYNOPSIS PERU S.R.L.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.205.00	WEB SUNA T
11	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	06/02/2015	201501	01-FACTURA F001 00000343	37147370	ZUMOGRAFICA SAC	PROMOTORA ALTATORRE S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.737.00	WEB SUNA T
12	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	06/02/2015	201501	01-FACTURA F001 00000335	37145122	ZUMOGRAFICA SAC	PROMOTORA ALTATORRE S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	022-Otros servicios empresariales	S/.197.00	WEB SUNA T

Cuadro 11. Continuación de la página anterior de las detracciones de compra y venta con detracción del año 2015. Fuente: Sunat 2017.

	Tipo de Cuenta	N° de Cuenta	Fecha pago	Periodo Tributario	Comprobante	Constancia	Proveedor	Adquiriente	Operación	Bien ó Servicio	Monto Depósito	Origen
1	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	29/01/2016	201601	01-FACTURA 0001 00001526	49202524	ZUMO GRAFICA SAC	LATITUDE MARKETIN G SOLUTIONS S.A.C.	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.664.00	WEB SUN AT
2	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	29/01/2016	201601	01-FACTURA 0001 00001509	49198375	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.174.00	WEB SUN AT
3	Cuenta de Detracciones Convencional	00007032897	29/01/2016	201601	01-FACTURA 0001 00001505	49198374	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037-Demás Servicios gravados con el IGV	S/.1,539.00	WEB SUN AT

Cuadro 12. Detracciones de compra y venta con detracción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.

4	Cuenta de Deducciones Convencional	0000703 2897	15/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000862	4882316 3	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.345.00	WEB SUN AT
5	Cuenta de Deducciones Convencional	0000703 2897	15/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000858	4882316 4	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.291.00	WEB SUN AT
6	Cuenta de Deducciones Convencional	0000703 2897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000859	4862920 5	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.760.00	WEB SUN AT
7	Cuenta de Deducciones Convencional	0000703 2897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000867	4862921 0	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.450.00	WEB SUN AT

Cuadro 13. Continuación de las deducciones de venta con deducción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.

8	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000861	486292 06	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.156.0 0	WEB SUN AT
9	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000868	486292 11	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.202.0 0	WEB SUN AT
10	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000863	486292 07	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.198.0 0	WEB SUN AT
11	Cuenta de Deducciones Convencional	00007032 897	08/01/2016	201512	01- FACTUR A 0001 00000865	486292 08	ZUMO GRAFICA SAC	GREAT RETAIL SOCIEDA D ANONIMA CERRA	01-Venta de bienes o prestación de servicio	037- Demás Servicios gravados con el IGV	S/.514.0 0	WEB SUN AT

Cuadro 14. Continuación de la página anterior de las deducciones de venta con deducción del año 2016. Fuente: Sunat 2017.

En la figura 12 se observa la portada del manual, en el cual se detallan las estrategias que se pueden realizar para mejorar el control en el sistema de detracciones.

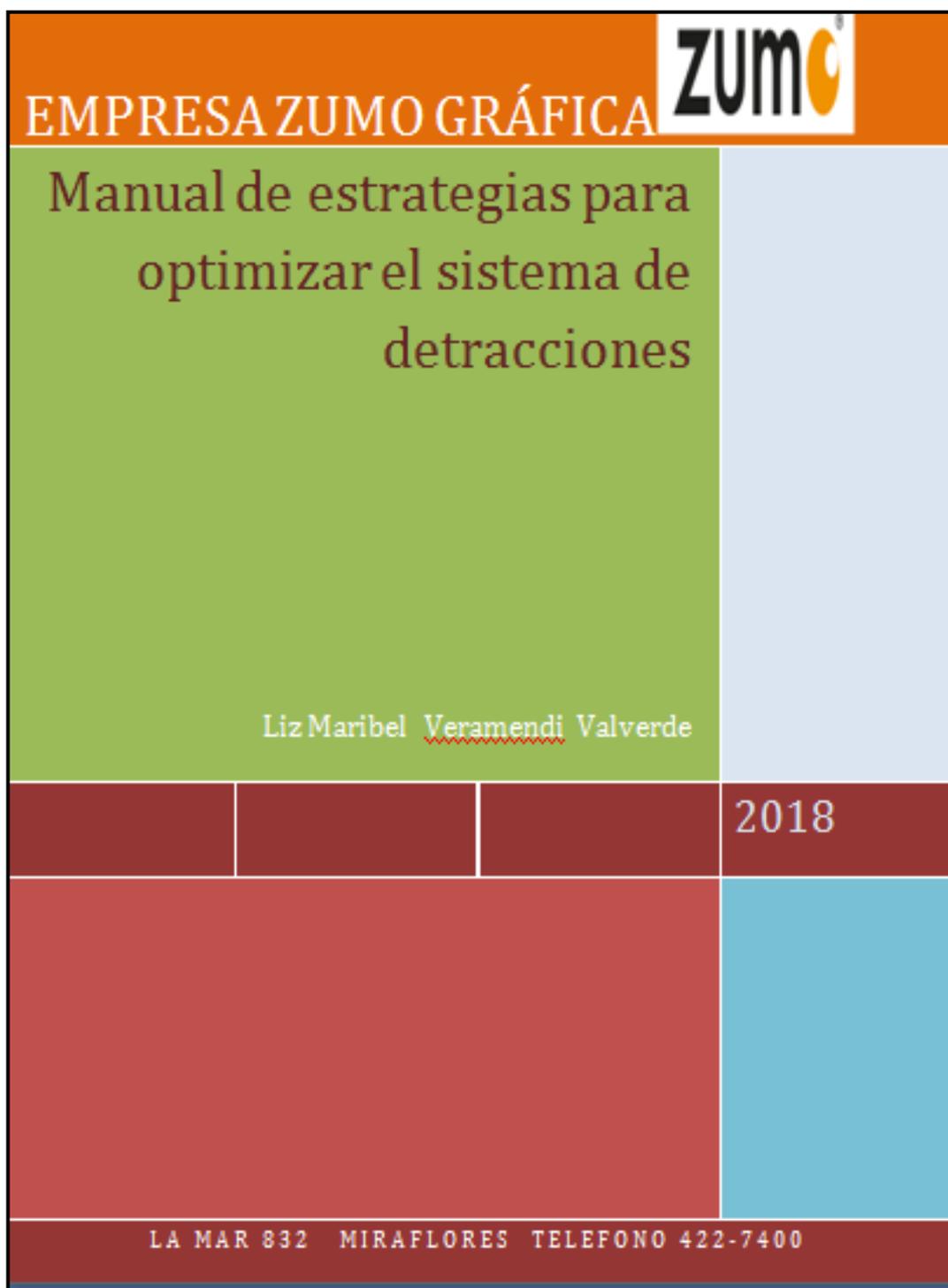


Figura 12. Manual de estrategias para optimizar el sistema de detracciones.

## 5.8. Presupuesto

En la tabla 11 se muestra el presupuesto de la propuesta, allí se indica la cantidad de dinero que se debe invertir.

Tabla 11

*Presupuesto de la propuesta*

<b>Propuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario Soles</b>	<b>Total Soles</b>
Ingenieros	2	2,800.00	S/5,600.00
Compra del software	1	1,416.00	S/1,416.00
Impresión y diseño de calendarios	20	160.00	S/3,200.00
Movilidad			S/100.00
<b>Total de Gastos</b>			<b>S/10,316.00</b>

## 5.9. Diagrama de Grantt

Tarea	Duración	Enero														Total Días
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Elaboración del manual	9 días	X	X	X	X			X	X	X	X	X				9 días
Impresión de manuales	2 días											X	X			2 días
Compra del software	6 días	X	X	X	X			X	X							6 días
Servicio del ingeniero	2 días									X	X					2 días
Movilidad	6 días							X	X	X	X	X	X			6 días
<b>Total</b>																<b>25 días</b>

*Cuadro 15.* Cronograma de actividades de la propuesta. *Fuente:* Elaboración propia.

### 5.10. Flujo de Caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios.

#### Escenario Optimista

Tabla 12

*Flujo de caja en el escenario optimista*

Datos	Importes
Tasa de crecimiento	28%
Promedio de ingresos 2014-2016	S/.450,242.55
Promedio de comisiones	25.30%
Gastos	3.05%

En la tabla 12 se muestra el flujo de caja en el escenario optimista con una tasa de crecimiento de 28% de un promedio de ingresos (S/450,242.55), dicho aporte es óptimo para la elaboración del flujo de operaciones en los años; 2018,2019, 2020

28%	0	2018	2019	2020
Ingresos	-	126,067.91	161,366.93	206,549.67
Aportes propios	30,000.00	-		
Total de ingresos	30,000.00	126,067.91	161,366.93	206,549.67
Egresos				
Local	-5,014.61			
Muebles y enseres	-9,505.75			
Intangibles	-5,000.00			
Equipos diversos	-10,151.50			
Costo de ventas		-33,507.43	-42,889.51	-54,898.57
Mercaderías		-30,873.06	-39,517.52	-50,582.42
Remuneraciones		-4,708.76	-6,027.21	-7,714.83
Sercios		-3,974.39	-5,087.22	-6,511.64
Gastos administrativos		-12,354.50	-15,813.76	-20,241.62
Gastos de ventas		-1,627.23	-2,082.85	-2,666.05
Impuesto a la Renta		-196.68	-251.75	-322.24
Total Egresos	-8,308.12	-87,242.05	-111,669.82	-142,937.37
<b>Flujo de operaciones</b>	<b>21,691.88</b>	<b>38,825.87</b>	<b>49,697.11</b>	<b>63,612.30</b>

**Escenario Regular**

Tabla 13

*Flujo de caja en el escenario regular*

<b>Datos</b>	<b>Importes</b>
<b>Tasa de crecimiento</b>	14%
<b>Promedio de ingresos 2014-2016</b>	S/.450,242.55
<b>Promedio de comisiones</b>	25.30%
<b>Gastos</b>	3.55%

En la tabla 13 se muestra el flujo de caja en el escenario regular con una tasa de crecimiento de 14% de un promedio de ingresos (S/450,242.55), dicho escenario tiene un aporte regular en la elaboración del flujo de operaciones en los años; 2018,2019, 2020.

	<b>14%</b>	<b>0</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Ingresos		-	63,033.96	71,858.71	81,918.93
Aportes propios		30,000.00			
Total de ingresos		30,000.00	63,033.96	71,858.71	81,918.93
Egresos					
Local		-5,014.61			
Muebles y enseres		-9,505.75			
Intangibles		-5,000.00			
Equipos diversos		-10,151.50			
Costo de ventas			-16,753.72	-19,099.24	-21,773.13
Mercaderías			-15,436.53	-17,597.64	-20,061.31
Remuneraciones			-2,354.38	-2,683.99	-3,059.75
Sercios			-1,987.20	-2,265.40	-2,582.56
Gastos administrativos			-6,177.25	-7,042.07	-8,027.96
Gastos de ventas			-813.61	-927.52	-1,057.37
Impuesto a la Renta			-98.34	-112.11	-127.80
Total Egresos		-8,308.12	-43,621.02	-49,727.97	-56,689.88
<b>Flujo de operaciones</b>		<b>21,691.88</b>	<b>106,654.98</b>	<b>22,130.74</b>	<b>25,229.05</b>

**Escenario Pesimista**

Tabla 14

*Flujo de caja en el escenario pesimista.*

<b>Tasa de crecimiento</b>	6%
<b>Promedio de ingresos 2014-2016</b>	S/.450,242.55
<b>Promedio de comisiones</b>	25.30%
<b>Gastos</b>	4.05%

En la tabla 14 se muestra el flujo de caja en el escenario pesimista con una tasa de crecimiento de 6% de un promedio de ingresos ( S/450,242.55), dicho escenario es pesimista para la elaboración del flujo de operaciones en los años; 2018,2019, 2020.

<b>6%</b>	<b>0</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Ingresos	-	27,014.55	28,905.57	30,928.96
Aportes propios	30,000.00			
Total de ingresos	30,000.00	27,014.55	28,905.57	30,928.96
Egresos				
Local	-5,014.61			
Muebles y enseres	-9,505.75			
Intangibles	-5,000.00			
Equipos diversos	-10,151.50			
Costo de ventas		-7,180.16	-7,682.78	-8,220.57
Mercaderías		-6,615.66	-7,078.75	-7,574.26
Remuneraciones		-1,009.02	-1,079.65	-1,155.23
Sercios		-851.66	-911.27	-975.06
Gastos administrativos		-2,647.39	-2,832.71	-3,031.00
Gastos de ventas		-348.69	-373.10	-399.22
Impuesto a la Renta		-42.15	-45.10	-48.25
Total Egresos	-8,308.12	-18,694.72	-20,003.36	-21,403.59
<b>Flujo de operaciones</b>	<b>21,691.88</b>	<b>8,319.83</b>	<b>8,902.22</b>	<b>9,525.37</b>

### 5.11. Viabilidad económica de la propuesta

Tabla 15

*Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja.*

	<b>Óptimo</b>	<b>Probable</b>	<b>Pesimista</b>
VAN	S/.69,306.24	S/.105,922.90	S/.2,077.64

En la tabla 15 se muestra la viabilidad de la propuesta que se sustenta con el indicador Valor Actual Neto (VAN) que resultan en los 3 escenarios un índice de rentabilidad que permite el desarrollo del manual de estrategias para optimizar el sistema de detracciones y que estos generen un crecimiento en las ganancias de la empresa.

### 5.12. Validación de la propuesta

La propuesta ha sido validada por 2 profesionales, siendo el primero el profesor Leonidas Ricardo Zamalloa Vilchez y el profesor Elio Antonio Barletti Baldassari.

## **CAPITULO VI**

### **DISCUSIÓN**

La presente tesis titulada Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C., 2017 ha logrado finalizar correctamente el proceso de investigación y su respectiva propuesta de solución al problema que presentaban las operaciones de venta con detracción, debido a que en la empresa existía un inadecuado control de ingresos a la cuenta de detracciones efectuadas por los clientes, por lo que la propuesta que se planteó fue diseñar un manual de estrategias para optimizar el sistema de detracciones.

En el estudio de campo indica que se observa, que en el mes de febrero se realizaron pocas ventas al crédito por un monto de S/22,916.00 de los cuales 3 clientes depositaron la detracción. Además en los meses: abril, mayo y diciembre, solo 18 clientes por mes depositaron la detracción en las fechas establecidas, por ello la empresa misma tiene que desembolzar el dinero para no adeudar a la Sunat. Esto se ve reforzado por la conclusión a la que llega Quispe (2016), en su tesis *Ingreso de los fondos de la cuenta de detracciones como recaudación y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa "Cepremin" Perú EIRL, periodo 2013-2014* donde concluyó que debe de haber un adecuado control de los movimientos en la cuenta de detracciones, ya que el sistema de detracciones influye significativamente en el capital de trabajo de la empresa "Cepremin Perú E.I.R.L.", periodos 2013-2014 puesto que el dinero que se va depositando en la cuenta de detracciones solo sirve para pagar impuestos mas no para otras obligaciones, teniendo como resultados saldos considerables en su cuenta de detracciones inmovilizadas lo que influye de manera significativa en el capital de trabajo de la empresa porque no cuenta con suficiente efectivo en caja para afrontar su obligaciones a corto plazo, siendo el 63.93% del efectivo inmovilizado para poder cubrir otras expectativas del empresario la mayor parte de su efectivo se encuentra en una cuenta de detracciones, lo

que significa que si no habría este sistema de detracciones la empresa contaría con este dinero para disponerlo de la mejor manera, haciendo trabajar ese capital y generar a la empresa mayor rentabilidad.

En el análisis horizontal realizado en los años: 2014-2015 de las ventas al crédito, se observa que en los dos primeros meses se realizaron los más bajos depósitos de la detracción (enero S/225.00 y febrero S/205.00), en cambio en diciembre se realizaron los mayores depósitos: S/11,962.50. A pesar que en el mes de noviembre se realizaron mayores ventas al crédito solo depositaron S/2,393.70. Dichos depósitos no realizados en su fecha genera a que afecte a la cuenta corriente de la empresa; para ello se debe de contar con las normas del sistema de detracciones del IGV que sustentan en que fechas se debe de efectuar las detracciones de la empresa Zumo Gráfica SAC. Esto concuerda con la conclusión a la que llega Villanueva (2016), en su tesis *Caracterización del sistema de detracciones del impuesto general a las ventas de las empresas de servicios del Perú: caso empresa Aventura Eventos SAC Trujillo.2016* donde concluye que la empresa Aventura Eventos, se ve afectada con el presente Sistema de Detracciones del I.G.V., debido a que le resta gran cantidad del capital de trabajo, muchas veces no cuenta con liquidez suficiente para poder cubrir sus responsabilidades a corto plazo, razón por la cual se ve obligada a solicitar a sus proveedores créditos las cuales le generan pagos adicionales.

El estudio también definen al derecho tributario como un conjunto de normas que regulan los tributos, regulan la relación tributaria entre el contribuyente y el estado; y fija los parámetros de los derechos y obligaciones de los contribuyentes; caso que no cumple el cliente (contribuyente indirecto) en cancelar como sujeto obligado el monto total de la

factura dicho problema se muestra el análisis vertical de los años: 2014, 2015, 2016. Se observa que en los 3 años mencionados ha presentado un déficit con respecto a la cantidad de detracción que debían depositar al Banco de la Nación. El año 2014 faltó cancelar del impuesto la cantidad de: S/.6,847.15. Y en el año 2016 faltó abonar S/. 21,594.8, siendo esta mayor cantidad en comparación a los 3 años; por ello la empresa tiene que usar su cuenta corriente para cubrir sus deudas. Esto coincide con la conclusión de Roman (2013), en su tesis *Efectos del sistema de detracciones en la situación económica y financiera de las empresas comerciales Período 2012* donde concluye que las empresas al no percibir el monto total pactado por la venta de sus bienes cuentan con menores posibilidades de reinvertir su capital de trabajo. Situación que si se mantiene en el tiempo podría originar grandes pérdidas, y con ello la quiebra de las empresas.

En el caso el análisis horizontal 2015-2016 de las ventas al crédito. Se observa, que en el mes de febrero se realizó la menor cantidad de depósitos de la detracción (2 clientes) por la cantidad de S/65,458.00 ventas al crédito a diferencia del mes de diciembre que se realizaron la mayor cantidad de depósitos (10 clientes). Debido a estas deudas la empresa Zumo Gráfica S.A.C. no podrá solicitar la liberación de fondos a la Sunat. En cambio Herrera (2016) afirma en su tesis *Las detracciones y su influencia en la liberación de fondos en la empresa comercial "Papelera del Perú" SAC. Lima, 2015* donde concluye al analizar la liberación de los fondos en la liquidez de las empresas se utilizaron los siguientes; bibliográficos y encuestas y los ratios de Liquidez.

Se observa en el análisis de las cuentas por cobrar. Se observa que la rotación de las cuentas por cobrar han ido variando. En el primer año la rotación fue mucho más lenta el

cobro a los clientes se dieron en 116 días a diferencia del segundo año que el cobro a los clientes se dieron mucho más rápido en 92 días. Y para ello se debe de contar con una política de créditos, esto se ve reforzado por la conclusión a que llega Nivicela (2014), en su tesis *“Análisis del sistema de recaudación y su incidencia en la liquidez de la empresa representaciones del sur resurcia Ltda. de la ciudad de Machala”* donde la Empresa Resur para el año 2013 en sus Cuentas Por Cobrar dispone de \$17615 lo cual la rotación de la cartera fue de 12.81 veces en el año, así mismo en el 2014 la rotación de la cartera fue de \$24532 lo cual se puede visualizar es menor comparado al año anterior lo que se define que su cartera rotó 12.37 veces.

La empresa Zumo Gráfica S.A.C. debe tener una política de cobranzas darle facilidades al cliente hacerle un recordatorio de cuáles son sus deudas. Y en el caso incumpla aplicarle una sanción.

Por último, existe un base de datos que será mejorado o quizás sirva de referencia a la nueva propuesta que se diseñará en esta investigación a donde la empresa Zumo Gráfica S.A.C. cuente con una buena política en el área de créditos y cobranzas. Ya que dicho área es el encargado de establecer una programación para monitorear que el cliente cumpla con el depósito de la detracción.

## **CAPITULO VII**

### **CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**

## 7.1. Conclusiones

Primera: Se ha propuesto estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. período 2017, esto con la finalidad de conseguir el control de las cobranzas de los clientes en las cuentas por cobrar para asegurar que los valores cobrados a los clientes efectivamente ingresen a la cuenta del Banco de la Nación de la empresa prestadora de servicios y los pagos a las obligaciones tributarias como son el IGV, la renta de 3 era, ONP, Essalud, la renta de 5ta, la renta de 4ta, los intereses, las multas, declaración de la renta anual) sean efectuadas en la fecha determinada. De manera que permita obtener menores desembolsos de dinero de la cuenta corriente (BCP, Scotiabank) de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.

Segunda: Se diagnosticó como problema principal el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. en el periodo 2017 en el distrito de Miraflores, que a consecuencia de la falta de control en el sistema de detracciones de la empresa prestadora de servicio, se perjudicaría en años futuros debido a que tiene como antecedente de los 3 años (2014, 2015 y 2016) ha presentado un déficit con respecto a la cantidad de detracción que debían depositar al Banco de la Nación. En el año 2014 faltó cancelar del impuesto la cantidad de: S/.6,847.15. Y en el año 2016 faltó abonar S/. 21,594.8, siendo esta mayor cantidad en comparación a los 3 años. Incluso podrían pagar mayores tributos u obligaciones (el IGV, la renta 3era, ONP, Essalud, renta de 5ta, renta de 4ta, multas, declaración anual).

Tercera: Se conceptualizó las categorías de estudio de las variables que se encuentren presentes en el trabajo de la tesis sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. período 2017: sistema de detracciones (variable principal) en la empresa Zumo Gráfica S.A.C., como un mecanismo de control para monitorear las operaciones del cliente (control de las ventas con detracción y sus respectivas cobranzas) en la empresa; y las categorías apriorística, es el proceso de detracción, depósito de detracción, liberación de fondos, obligaciones tributarias, pago de obligaciones tributarias; y las categorías emergentes, control de cobranzas, área de créditos y cobranzas, compromiso del cliente, política de cobranzas, programación .

Cuarta: Se realizó un registro de información documentario (análisis documentario) de tipo cuantitativa a la empresa Zumo Gráfica S.A.C. en el período 2017. De modo que se utilizaron los tres estados financieros; el estado de situación financiera de los años 2014, 2015 y 2016 al cierre de cada período. El estado de situación financiera refleja que en el análisis horizontal período 2014 - 2015 indica que 21.04% de las cuentas por cobrar tienen mayor cobranzas pendientes de los clientes deudores respecto del período 2015 - 2016 (10.08%). Ello se debe a que se han realizado ventas al crédito y frecuentemente los clientes no han depositado la detracción en las fechas determinadas. Debido a que los cobros conllevan a que la empresa no cuente con suficiente efectivo en su caja para poder afrontar sus obligaciones.

Quinta: Se diseñó estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, periodo 2017 para poder controlar las operaciones de ventas con detracción de la empresa. Las estrategias propuestas tienen la finalidad registrar de forma ordenada, sistemática y programada el proceso de detracciones. Estas estrategias están plasmadas en un manual (titulado: optimizar el sistema de detracciones de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.), están desarrolladas de forma detallada con gráficos y cuadros; estando orientado directamente al personal de créditos y cobranza, el área contable pero además también tiene que tener conocimiento el gerente, dado a que es el administrador de la empresa y le servirá para tomar las mejores decisiones.

Sexta: Se promovió el mejoramiento del sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. mediante la aplicación del software contable Siscont. El Siscont es un software contable; cuenta con módulos de tesorería, créditos y cobranzas, caja chica y presupuestos; cuenta con asistentes de una sola pantalla y un motor de base de datos para recibir documentos en línea desde cualquier sistema. Los informes son presentados en pantallas de consulta que facilitan su impresión o exportación en formato Excel. El software es importante para ser utilizado en la gestión de la empresa ya que permite que se integre y agilice la información contable, como una herramienta que utilice la empresa para controlar sus operaciones diarias de venta.

## 7.2. Sugerencias

Primera: Se debe de optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. a través de estrategias, otra estrategia más que se puede aplicar es: controlar las cobranzas de los clientes en las cuentas por cobrar a través de un sello que diseña el gerente general con asesoría del contador y permita seleccionar de forma rápida y ordenada las facturas en registros contables. El sello lo utilizara el departamento de créditos y cobranzas para poder registrar las cobranzas de venta con detracción. Este sello de detracciones (ventas sujetas a detracción) se colocará a las facturas mayores a S/700.00, de este modo el asistente del contador o el departamento de cobranzas podrá verificar de forma segura su registro diario de ventas.

Segunda: Se diagnosticó como problema principal el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. en el periodo 2017 en el distrito de Miraflores, y para ello se debe de efectuar un seguimiento permanente en el área contable sobre las operaciones diarias de venta con detracción que se realicen al cobrar y depositar una detracción en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. Adicionalmente se debe realizar un reporte trimestral de los clientes deudores de la detracción a través de una base de datos realizado por el contador de la empresa. De esta manera el contador tendrá un mejor control de los documentos que registra diariamente en las operaciones de venta con detracción que realiza la empresa Zumo Gráfica S.A.C.

Tercera: Se debe conceptualizar las categorías que figuran en el tema de estudio y los conceptos que se desprenden del estudio efectuado en la propuesta: sistema de detracciones, las categorías apriorística y las categorías emergentes señalados en los conceptos y antecedentes que se utilizarán en la estructura del estudio realizado a la empresa Zumo Gráfica S.A.C. La investigación podría ampliarse utilizando algunas variables como: control interno, morosidad, buen pagador, gestión del crédito y cobro. El estudio también se podría realizar utilizando la variable cuantitativa, a través de un cuestionario a los trabajadores que actualmente laboran en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. de los departamentos de contabilidad, créditos y cobranzas.

Cuarta: Se debe de realizar un registro de información documentario mensual utilizando los estados financieros al final de cada mes. De modo que cada fin de mes se desarrolle los cálculos considerando los ratios financieros de rotación de cartera, ratio de capital de trabajo implementados por el contador para las oficinas del área contable de la empresa Zumo Gráfica S.A.C. A partir de ello se debe elaborar el análisis horizontales y verticales tomando datos porcentuales y variaciones de mes a mes de las cuentas por cobrar que se registra diariamente en el área contable. Para luego lograr tener una mayor información y de esta manera poder saber con cuánto dinero cuenta la empresa en su capital de trabajo y en cuanto tiempo cobra su dinero.

Quinta: El diseño de estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C., debe ser implementada por el contador previa autorización del gerente general de la empresa; los trabajadores del área de cobranzas y el área

contable deben conocer las estrategias a través de capacitaciones y charlas; para que de esa manera puedan trabajar de manera conjunta y se obtenga mejores resultados. Además se podrían realizar flujos de caja de ingresos y egresos proyectados a los tres años; 2017, 2018, 2019. Los flujos de caja serán elaborados cada mes y permitirá mostrar las entradas y salidas del efectivo. Dicho flujo de caja será elaborado por el contador y dirigido solo al gerente general de la empresa.

Sexta: Se propone implementar el mejoramiento del sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. a través de otro software contable el Concar . El concar es software contable – Financiero que permite obtener información desde los módulos complementarios que pueden formar ERP. Adicionalmente emite estados financieros en soles y dólares, la versión CONCAR® SQL Internacional. El software mantiene el plan de cuentas de Perú uniformizando de esta manera la información de grupos empresariales. Este software está diseñado para empresas de todo giro de negocio que reportan las compras, las ventas, las cobranzas, los pagos, etc de operaciones. Adicionalmente podrá convertir los estados financieros de manera automática, ahorrando tiempo y trabajo.

## **CAPITULO VIII**

## **REFERENCIAS**

## Bibliografía

- Abanto, M. (2009). *Criterios vinculados con el sistema de detracciones sobre el IGV*. Lima: Contadores y Empresas.
- Alcantara, D y Villalobos, C. (2017). *Análisis del sistema de detracciones para evitar el traslado de fondos de la empresa de transporte de carga Vásquez Días Víctor Manuel-Chiclayo 2015*. (Tesis para optar el Título Profesional Contador Público). Pimentel- Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Altamirano, S. (2012). *La recuperación del pago indebido del impuesto al valor agregado y su incidencia en la liquidez del Prodicereal S.A.* (Tesis de grado académico de Magister en Tributación y Derecho Empresarial). Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Alva et al. (2013). *Manual de detracciones, retenciones y percepciones (Aplicación práctica, jurisprudencia y consultas de la Sunat)*. Lima: Instituto Pacífico.
- Alvarado, J. (2015). *Sistema nacional de tesorería*. Lima: Actualidad empresarial.
- Argandoña, M. (2010). *Control interno y administración de riesgo en la gestión pública*. Lima: Cigconsul.
- Armijo, L. (2016). *Influencia del control interno en el departamento de créditos y cobranzas de la empresa Chemical Mining S.A. Lima-2015*. (Tesis para optar el título de contador público). Lima-Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Avila, H. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación*. Recuperado de: [www.eumed.net/libros/2006c/203/](http://www.eumed.net/libros/2006c/203/). Extraído el 07 de enero de 2010.

- Burgos, E y Cortés, M. (2009). *Iníciate en el marketing 2.2*. Madrid: Netbiblo.
- Bravo, C. (2013). *Derecho Tributario*. Lima: Jurista editores.
- Carly, A. (2011). *Sistema de recaudación tributaria en materia de impuesto sobre las actividades económicas de Industria, Comercio, Servicio e índole similar*. (Trabajo de Grado para Optar al Título de Especialista en Ciencias Contables, Mención Tributos área rentas internas). Mérida - Venezuela: Universidad de los andes.
- Chero, K. y Paredes, M. (2016). *Estrategias crediticias para disminuir el índice de morosidad en el Banco Azteca, Chepen 2015*. (Tesis para optar el Título Profesional Contador Público). Pimentel-Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Cossío, V. (2011). *Escenario 2012 para las retenciones, percepciones y detracciones*. Lima: Contadores y empresas.
- Effio, F. (2013). *Sistema de detracciones*. Lima: Asesor empresarial.
- Evans, J. (2015). *Administración y control de calidad*. México: Cengage.
- Farje, R.; Nuñez, D. y Reyes, E. (2016). *Mejora del proceso de cobranzas de la empresa Overall para disminuir los indicadores de morosidad*. (Trabajo que como parte del curso AP00 Proyecto Empresarial EPE). Lima-Perú: Universidad peruana de Ciencias Aplicadas.
- Fernandez, E. (2015). *Sistemas de información contable 1*. Buenos aires: Macchi.
- Fischer, L y Vite, R. (2014). *Técnicas de negociación empresarial*. México: FCA Publishig.
- Guarneros, I. (2014). *Más competitivas que pequeñas*. México: Grupo editorial patria.

- Guerrero, C y Galindo, F. (2014). *Administración 2*. México: Grupo editorial patria.
- Gutiérrez, P. (2014). *Impuesto corporativo parcialmente neutral para la economía*. (Tesis de contabilidad). Chile: Universidad de Chile.
- Hernández, C. (2011). *Planificación y programación*. San José: Euned
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Fundación Sypal.
- Kotler, P y Kotler, M. (2015). *8 maneras de crecer: Estrategias de marketing para desarrollar tu negocio*. México: LID editorial
- Meléndez, D. (2015). *Análisis de la Conformación de Elementos del Mínimo Vital en México*". (Tesis para obtener el grado de maestra en derechos humanos). México: Universidad autónoma de San Luis Potosí.
- Molina, L. (2015). *El sistema administrativo del impuesto general a las ventas y su impacto financiero en las MYPE del Perú, 2015*. (Tesis de contador público). Lima - Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote
- Montes, C y Montilla, O. (2014). *Control y evaluación de la gestión organizacional*. Bogotá: Alfaomega.
- Morales, J. (2013). *Sistema de detracciones aplicable a servicios*. Lima: ECB Ediciones S.A.C.
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. San Juan de Tliluaca: Grupo editorial Patría.
- Naghi, M. (2000). *Metodología de la investigación*. México: Limusa.
- Nivicela, E. (2014). *Análisis del sistema de recaudación y su incidencia en la liquidez de la empresa representaciones del sur Resur CIA LTDA. De la ciudad de Machala*.

- (Tesis de ingeniero en Contabilidad y Auditoría). Machala - Ecuador:  
Universidad Técnica de Machala.
- Ortega, R. (2015). *Casos Prácticos: Detracciones, Retenciones y Percepciones*. Lima:  
Thomson Reuters
- Ortega, R; Castillo, J; Pacherras, A. y Morales, J. (2013). *Manual Tributario 2013*. Lima:  
ecb Ediciones.
- Peredo, E y Quispe. (2016). “*La Detracción del Impuesto General a las Ventas y su influencia en la liquidez y rentabilidad en la Empresa de Transportes El Tauro Express E.I.R.L. de la Ciudad de Juliaca*”. (Tesis para la obtención del título). ,  
Juliaca – Perú: Universidad Peruana Unión.
- Peña, J. (2015). *Liberación de fondos de detracción*. Lima: Instituto Pacífico.
- Posada, L. (2012). *Sistema liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM*. (Trabajo de investigación de la escuela de administración de negocios). Bogotá - Colombia:  
Universidad de EAN.
- Quispe, Y. (2016). *Ingreso de los fondos de la cuenta de detracciones como recaudación y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa “Cepremin Perú E.I.R.L.”, Período 2013-2014*.(Tesis para optar el título profesional de Contador Público).  
Puno-Perú: Universidad Nacional del Altiplano.
- Ramirez, V. (2016). *Modelo de crédito-cobranza y gestión financiera en la empresa “Comercial Facilito” de la Parroquia Patricia Pilar, Provincia de los Ríos*.(Tesis de grado previa a la obtención del título de Ingeniería en contabilidad superior, auditoría y finanzas C.P.A.).Santo Domingo-Ecuador: Universidad regional autónoma de los andes.

- Robles, D. (2012). *Teoría general de las obligaciones*. Madrid: Agapea.
- Rodriguez, E. (2005). *Metodología de la investigación*. Villahermosa: Tab.
- Romero, O y Del Pilar, B. (2015) .*El tratamiento tributario municipal a los conciertos de música en general y su incidencia en la realidad peruana*. (Trabajo de investigación de la escuela profesional de derecho). Trujillo - Perú: Universidad nacional de Trujillo.
- Roman, R. (2013). *Efectos del sistema de detracciones en la situación económica y financiera de las empresas comerciales, período 2012*. (Tesis de contador público). Chimbote - Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote.
- Sampieri, R; Collado, C y Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Serer, M. (2013). *Gestionando éticamente proyectos*. Madrid: Copyrighted.
- Sunat (2015). *Infracciones y régimen de gradualidad*. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-detracciones-del-igv-empresas/regimen-de-gradualidad-detracciones-empresas>. Extraído el 17 de agosto de 2017.
- Sunat (2016). *Procedimientos Liberación de Fondos*. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-detracciones-del-igv-empresas/liberacion-de-fondos-detracciones/3148-02-procedimientos-liberacion-de-fondos-empresas>. Extraído el 17 de agosto de 2017.
- Timaná, J. y Pazo, Y. (2014). *Pagar o no pagar es el dilema: Las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana*. Lima: Esan ediciones.

- Vásquez, C. (2013). *Análisis, diseño e implementación de un sistema de recaudación de deudas*. (Tesis para optar por el Título de Ingeniero Informático, que presenta el bachiller). Lima-Perú: Universidad Católica del Perú.
- Velásquez, J. (2016). *Las detracciones y su influencia en la liberación de fondos en la empresa comercial "Papelera del Perú" SAC, Lima, 2015*. (Tesis para optar el grado de magister en contabilidad con mención en tributación). Lima-Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Villanueva, W. (2014). *Tratado del IGV regímenes general y especiales*. Lima: Pacífico.
- Villanueva, W. (2016). *Caracterización del sistema de detracciones del impuesto general a las ventas de las empresas de servicios del Perú: caso empresa Aventura Eventos S.A.C. Trujillo, 2016*. (Tesis de contador público). Trujillo - Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote.
- Yangali, (2015). *Código Tributario*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Yman, L. (2016). *Programa de difusión tributaria y su incidencia en la cultura tributaria de los comerciantes del mercado modelo de Tumbes*. (Tesis para optar el título Profesional de Contador Público). Tumbes-Perú: Universidad Nacional de Tumbes facultad de Ciencias Económicas.

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de la investigación

Título de la Investigación: Sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C. 2017		
Planteamiento de la Investigación	Objetivos	Justificación
Formulación del problema. ¿De qué manera se puede optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, 2017?	Objetivo general	Justificación metodológica
	Proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica 2017.	Debe de realizarse con una metodología holística, ya que la empresa pretende proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica 2017.
	Objetivos específicos	Justificación práctica
	Diagnosticar el sistema de detracción en la empresa Zumo Gráfica 2017.	El trabajo de investigación pretende que las empresas implanten en su empresa esta medida del sistema de detracciones para poder contabilizar de forma ordena los recursos de la empresa, es y su vez mejore la utilización adecuada del dinero. Aumentando de esta manera las ventas y adquirir mayor dinero para invertir en mayores avisos publicitarios con empresas del exterior.
	Conceptualizar el sistema de detracciones y las demás categorías apriorísticas y emergentes que la investigación lo requiere.	
Diseñar estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica SAC, periodo 2017.		
Evidenciar el mejoramiento del sistema de detracciones mediante la aplicación de un software contable.		
Realizar un registro de informativo cuantitativo.		
Metodología		
Sintagma y enfoque	Diseño	Método e instrumentos
Holística y mixta	No experimental	Recolección de datos se realizo a través de la entrevista y registro documentario.

## Anexo 2: Matriz metodológica de categorización

Objetivo general	Objetivos específicos	Categorías	Sub Categorías	Unidad de análisis	Técnicas	Instrumentos
Proponer estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Gráfica 2017.	<p>Diagnosticar el sistema de detracción en la empresa Zumo Gráfica 2017.</p> <p>Conceptualizar el sistema de detracciones y las demás categorías apriorísticas y emergentes que la investigación lo requiere.</p> <p>Diseñar estrategias para optimizar el sistema de detracciones en la empresa Zumo Grafica SAC, periodo 2017.</p> <p>Evidenciar el mejoramiento del sistema de detracciones mediante la aplicación de un software contable.</p> <p>Realizar un registro de información cuantitativo.</p>	Sistema de detracciones	<p>Proceso de detracción.</p> <p>Depósito de la detracción.</p> <p>Liberación de los fondos.</p>	<p>Contador</p> <p>Administrador</p> <p>Tesorero</p>	<p>Registro de información.</p> <p>Entrevista.</p>	<p>Ficha de entrevista.</p> <p>Diagnostico cuantitativo.</p> <p>Diagnostico cualitativo.</p> <p>Ficha de evaluación de expertos</p>

### Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación	Variación s/.	Interpretación			
1	Estado de Situación Financiera	<p>Toda entidad económica tiene una información financiera de la empresa. Representa una estructura integrada donde se refleja el comportamiento contable, a través de un ejercicio práctico de valores disponibles para obtener fines lucrativos (Oropeza, 2012)</p>	Análisis Horizontal 2014-2015	Efectivo y Equivalente de Efectivo 2015	-1*100 =	14,692.51	=	21%	En el análisis horizontal se puede observar que el efectivo en el año 2015 aumentó en 21% con respecto al año 2014. Las cuentas por cobrar comerciales Terceros del 2015 aumentaron en 21.04% con relación al 2014, debido a un incremento en las ventas al crédito.	
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2014						
				Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2015	-1*100 =	133,554.96	=	21.04%		
				Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2014		110,337.13				
			Análisis Horizontal 2015-2016	Efectivo y Equivalente de Efect. 2016	-1*100 =	16,174.03	=	10.08%	En el análisis horizontal se muestra que el efectivo y las cuentas por cobrar comerciales terceros en el año 2016 aumentaron en 10.08% con respecto al año 2015, en el caso del efectivo equivalente de efectivo le depositaron el préstamo que contrajo con un personal de la empresa, en el caso de las cuentas por cobrar aumento con un 10% porque realizaron ventas al crédito.	
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2015		14,692.51				
				Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2016	-1*100 =	147,021.93	=	10.08%		
				Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2015		133,554.96				
			Análisis Vertical 2014	PERÍODO	Banco de la Nación	Impuestos			En el análisis vertical de los años 2014,2015,2016. Se ha tomado el monto que se ha ido recogiendo en el banco de la nación .Ademas a ello se le ha generando deudas por impuestos.	
				2014	900	19918				
				2015	689	3450.45				
			Análisis Vertical 2015	2016	265	12573				
			Análisis Vertical 2015	Efectivo y Equivalente de Efectivo 2015	=	14,692.51	=	5.92%	En el análisis vertical del 2015 se observa que las cuentas por cobrar comerciales terceros tiene una participación del 53.85% del total activo. En cuanto al rubro de Efectivo y Equivalente de efectivo representa un 5.92% del activo que se ha podido recolectar de las cuenta del banco de la nación .	
				Total Activo 2015	=	247,990.86	=			
				Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2015	=	133,554.96	=	53.85%		
				Total Activo 2015	=	247,990.86	=			
				Cuentas por Cobrar Acc Direc y Grtes 2015	=	5,641.00	=	2.27%		
				Total Activo 2015	=	247,990.86	=			
				Mercaderías 2015	=	82,505.00	=	33.27%		
				Total Activo 2015	=	247,990.86	=			
				Activo Fijo_net de depreciación2015	=	11,597.39	=	4.68%		
				Total Activo 2015	=	247,990.86	=			
Análisis Vertical 2016	Efectivo y Equivalente de Efectivo 2016	=	16,174.03	=	9.46%	Del análisis vertical del 2016 el activo de mayor concentración son las cuentas por cobrar comerciales terceros con un 86.01% obtenido por vender al crédito. Y un 9.46 % en efectivo.				
	Total Activo 2016	=	170,932.74	=						
	Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros 2016	=	147,021.93	=	86.01%					
	Total Activo 2016	=	170,932.74	=						
	Cuentas por Cobrar Acc Direc y Grtes 2016	=	0.00	=	0.00%					
	Total Activo 2016	=	170,932.74	=						
	Mercaderías 2016	=	0.00	=	0.00%					
	Total Activo 2016	=	170,932.74	=						
Activo Fijo_net de depreciación2016	=	7,736.78	=	4.53%						
Total Activo 2016	=	170,932.74	=							
Ratios de Liquidez	Cuentas por Cobrar 2014					Las cuentas por cobrar están circulando 115.99 días, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo. Ademas obtendremos la rotación de las cuentas por cobrar 3.10 veces al año.				
	Periodo promedio de cobranzas =	Cuentas x cobrar*días en el añ	39,721,366.80	115.99						
		Ventas anuales a credito	342,467.65							
	Rotación de las ctas por cobrar=	Ventas anuales a credito =	342,467.65	3.10						
		Cuentas por cobrar	110,337.13							
	Cuentas por Cobrar 2015									
	Periodo promedio de cobranzas =	Cuentas x cobrar*días en el añ	48,079,785.60	91.83						
		Ventas anuales a credito	523,558.00							
	Rotación de las ctas por cobrar=	Ventas anuales a credito =	523,558.00	3.92						
		Cuentas por cobrar	133,554.96							
	Cuentas por Cobrar 2016									
	Periodo promedio de cobranzas =	Cuentas x cobrar*días en el añ	52,927,894.80	109.20						
	Ventas anuales a credito	484,702.00								
Rotación de las ctas por cobrar=	Ventas anuales a credito =	484,702.00	3.30							
	Cuentas por cobrar	147,021.93								

#### **Anexo 4: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos**



Sr. Mg. (Dr.)  
Mg. Nolazco Labajos, Fernando Alexis

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto.

Estimado docente, es grato dirigirme a usted y presentar para su evaluación y opinión el instrumento titulado “Registro de información” El mismo que permitirá recopilar los datos y diseñar la propuesta titulada “sistema de detracciones” Con el objetivo de recoger la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré mi título profesional de contadora pública.

Agradezco anticipadamente la deferencia y su opinión el mismo que será valioso para replantear el instrumento o continuar con el proceso de recopilación de datos.

Atentamente.

---

Firma  
Veramendi Valverde Liz Maribel  
D.N.I:72778394

#### **Adjunto:**

1. Matriz de investigación.
2. Matriz metodológica de categorización.
3. Definición conceptual de la categoría y sub categoría.

**Anexo 5: Certificado de validez por Juicios de Expertos**

Anexo I. Certificado de validez por Juicio de Expertos



**CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS**

Yo, Elio Antonio Baletti Baldossari identificado con DNI Nro 25602799 Especialista en Contabilidad Actualmente laboro en Los Últimos SAC Ubicado en LIMA Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.  
**Relevancia:** El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.  
**Claridad:** La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.  
**Suficiencia:** La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Descripción del documento	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugere
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Análisis horizontal 2014-2015					✓				✓				✓				✓	16	
2	Análisis horizontal 2015-2016					✓				✓				✓				✓	16	
3	Análisis vertical 2014,2015 y 2016					✓				✓				✓				✓	16	
4	Análisis vertical 2015					✓				✓				✓				✓	16	
5	Análisis vertical 2016					✓				✓				✓				✓	16	
6	Ratios de liquidez					✓				✓				✓				✓	16	

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento  Sí  No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir .... Dimensión/sub categoría.....  
.....
2. Debe añadir ..... items en la dimensión/sub categoría  
.....
3. ....  
.....

Es todo cuanto informo;



Firma

Anexo I. Certificado de validez por Juicio de Expertos



**CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS**

Yo, Carlos Victor Frossinetti Le Janse, identificado con DNI Nro 07225473 Especialista en Auditor Financiero Actualmente laboro en Soc. Ventosilla Ubicado en SAN BARTOLOME Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

**Relevancia:** El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

**Claridad:** La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

**Suficiencia:** La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Descripción del documento	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
1	Análisis horizontal 2014-2015					X					X					X					X		
2	Análisis horizontal 2015-2016					X					X					X					X		
3	Análisis vertical 2014,2015 y 2016					X					X					X					X		
4	Análisis vertical 2015					X					X					X					X		
5	Análisis vertical 2016					X					X					X					X		
6	Ratios de liquidez.					X					X					X					X		

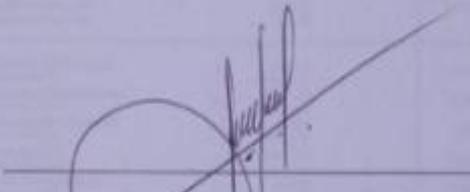
(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento  Si  No debe de ser aplicado:

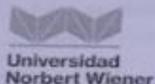
1. Debe de añadir .... Dimensión/sub categoría.....  
.....
2. Debe añadir ..... ítems en la dimensión/sub categoría  
.....
3. ....  
.....

*F.*

Es todo cuanto informo;

  
Firma  
CPC. Carlos Víctor Frassinetti la Selve.  
H.S.T. 17635.

Anexo 1. Certificado de validez por Juicio de Expertos



**CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS**

Yo, EDWIN LASO VERA MORA identificado con DNI Nro 43343460 Especialista en CONTABILIDAD AUDITORIA Actualmente laboro en UN. WIENER Ubicado en L.P.A.C.E. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

**Relevancia:** El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

**Claridad:** La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

**Suficiencia:** La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Descripción del documento	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Análisis horizontal 2014-2015					/				/				/				/	16	
2	Análisis horizontal 2015-2016					/				/				/				/	16	
3	Análisis vertical 2014,2015 y 2016					/				/				/				/	16	
4	Análisis vertical 2015					/				/				/				/	16	
5	Análisis vertical 2016					/				/				/				/	16	
6	Ratios de liquidez					/				/				/				/	13	

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento  Si  No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir .... Dimensión/sub categoría.....  
.....
2. Debe añadir ..... items en la dimensión/sub categoría  
.....
3. ....  
.....

Es todo cuanto informo;

  
D<sup>e</sup> EDWIN VASQUEZ HORTA  
CPC  
Firma

## Anexo 6: Fichas de entrevista

### Anexo 6.1: Entrevista 1 Ficha de entrevista

Nombre del entrevistado: José Mendoza

Cargo: Ex trabajador (Contador)

Día: Lunes Hora 3:00p.m

Nro.	Preguntas
1	¿Considera usted que el depósito de las detracciones por las ventas realizadas en el período 2015 se hayan depositado en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.?
2	Considera usted que los clientes que le han depositado la detracción sean clientes frecuentes?
3	¿Qué haría usted para llevar un mejor control de los depósitos de las detracciones de ventas?
4	Considera usted que las detracciones influyen en el pago de las obligaciones tributarias?
5	¿Considera usted que el cliente que no deposita la detracción en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica SAC perjudique a ésta en el retraso de sus obligaciones tributarias. Porque?
6	¿Qué se podría hacer para que los clientes depositen oportunamente las detracciones en la cuenta de detracciones?.
7	¿Considera usted que el plazo para depositar la detracción sea de manera programada? De que dependería y como usted lo plantearía.

**Anexo 6.2: Entrevista 2 Ficha de entrevista**

Nombre del entrevistado: Anónimo

Cargo: Ex trabajador (Administrador)

Día: Miércoles Hora: 12:00a.m.

Nro.	Preguntas
1	¿Considera usted que el depósito de las detracciones por las ventas realizadas en el período 2015 se hayan depositado en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.?
2	Considera usted que los clientes que le han depositado la detracción sean clientes frecuentes?
3	¿ Qué haría usted para llevar un mejor control de los depósitos de las detracciones de ventas?
4	Considera usted que las detracciones influyen en el pago de las obligaciones tributarias?
5	¿Considera usted que el cliente que no deposita la detracción en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica SAC perjudique a ésta en el retraso de sus obligaciones tributarias. Porque?
6	¿Qué se podría hacer para que los clientes depositen oportunamente las detracciones en la cuenta de detracciones?
7	¿Considera usted que el plazo para depositar la detracción sea de manera programada? De que dependería y como usted lo plantearía.

**Anexo 6.3: Ficha de entrevista**

Nombre del entrevistado: Anónimo

Cargo: Ex trabajador (Tesorero)

Día: Viernes .Hora:4:00 p.m

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>
1	¿Considera usted que el depósito de las detracciones por las ventas realizadas en el período 2015 se hayan depositado en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica S.A.C.?
2	Considera usted que los clientes que le han depositado la detracción sean clientes frecuentes?
3	¿ Qué haría usted para llevar un mejor control de los depósitos de las detracciones de ventas?
4	Considera usted que las detracciones influyen en el pago de las obligaciones tributarias?
5	¿Considera usted que el cliente que no deposita la detracción en la cuenta del Banco de la Nación de la empresa Zumo Gráfica SAC perjudique a ésta en el retraso de sus obligaciones tributarias. Porque?
6	¿Qué se podría hacer para que los clientes depositen oportunamente las detracciones en la cuenta de detracciones?
7	¿Considera usted que el plazo para depositar la detracción sea de manera programada? De que dependería y como usted lo plantearía.

**Anexo 7: Ficha de validación de la propuesta**

**Anexo 2. Ficha de validez de la propuesta**

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA**

Título de la investigación: *Sistema de detecciones en la empresa Zumo Gráfica S AC, 2017*  
 Nombre de la propuesta: *Implementación de estrategia en el sistema de detecciones de la empresa Zumo Gráfica S AC, 2017*  
 Yo, *LEONIDAS RICARDO ZAMALLOA VILCHEZ* identificado con DNI No. *08656893* Especialista en *CONTABILIDAD* Actualmente laboro en *UNIK N. WJENES* Ubicado en *LIMA* Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

**Pertinencia:** La propuesta es coherente entre el problema y la solución.  
**Relevancia:** Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.  
**Construcción gramatical:** se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			



Anexo 2. Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Sistema de deducciones en la empresa Zumo Gráfica S.A.C., 2017  
 Nombre de la propuesta: Implementación de estrategias en el sistema de deducciones de la empresa Zumo Gráfica S.A.C., 2017  
 Yo, ELIO ANTONIO BARLETTI BALDASSARI identificado con DNI Nro 2.560.27.99 Especialista en CONTABILIDAD Actualmente laboro en LAS VIRTUOS S.A Ubicado en LIMA Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

**Pertinencia:** La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

**Relevancia:** Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

**Construcción gramatical:** se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			

10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			
----	---	---	--	---	--	---	--	--	--

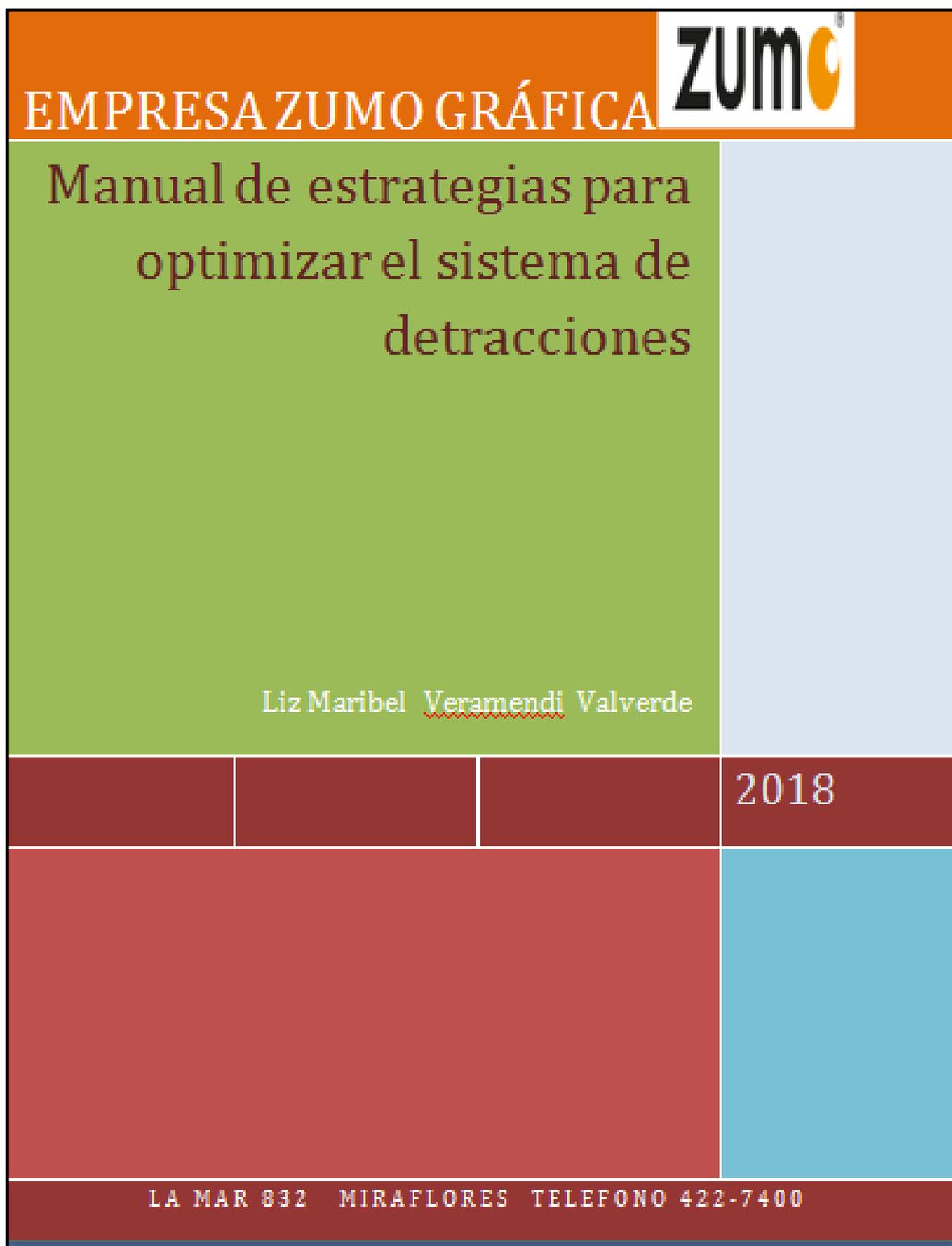
Y después de la revisión opino que:

1. La redacción suena bien con los detalles de la Tesis
2. La redacción tiene fundamento
3. ....

Es todo cuanto informo:



Firma

**Anexo 8: Evidencia de la propuesta.**

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día las empresas buscan controlar el sistema de detracciones. La propuesta planteada tiene como objetivo que la empresa Zumo Gráfica S.A.C., optimice la forma de manejar las operaciones que se realizan con el sistema de detracciones. Al implementar estrategias, se propone el mejoramiento en el orden y control de las cuentas por cobrar de la empresa Zumo Gráfica S.A.C., logrando que se pueda cumplir con las fechas de pago de los impuestos establecidas en el cronograma de actividades que diseñara la empresa.

La propuesta consiste en la adquisición de un software contable, donde registrará y procesará las transacciones de ventas, que se realiza al momento de llegar a un acuerdo con el cliente que precisa de los servicios de la empresa. Luego se procederá a realizar la base de datos con los filtros respectivos. También se incorporara en los celulares del gerente y el contador el APP Sunat y se elaborará calendarios para la empresa en el que se encuentra señalado la fecha de cobro de la detracción.

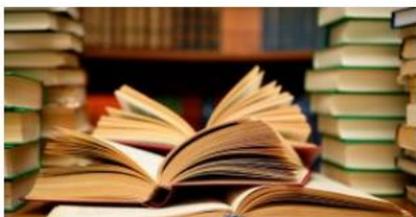
## **OBJETIVOS**

- Optimizar el control de las operaciones de venta con detracción de la empresa a través de un software contable (Siscont).
- Elaborar una base de datos para reportar el registro del ingreso de los clientes con detracción.
- Habilitar el aplicativo móvil que favorezca el control de las obligaciones tributarias.
- Diseñar material impreso para el control de las detracciones.

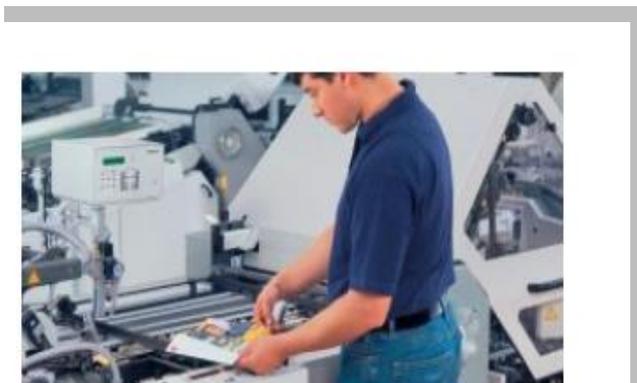
## EMPRESA ZUMO GRÁFICA S.A.C.

La empresa Zumo Gráfica se dedica a realizar impresiones en general, presentación de todo tipo artículos de impresión, papelería, útiles de oficina, publicidad, serigrafía y otras líneas afines al giro del negocio.

### Impresión de Libros



### Impresión de revistas



### Afiches publicitarios



## **PROCEDIMIENTOS CONTABLES**

### **CONCILIACIONES BANCARIAS**

#### **OBJETIVO**

Utilizar como herramienta de control para identificar movimientos bancarios principalmente de la cuenta de detracciones que no estén contabilizados, detectar posibles faltas u omisiones e identificar los depósitos efectuados por los clientes por detracciones para conciliarlos con la cuenta por cobrar comerciales, a fin de obtener información confiable, oportuna y veraz y así evitar descuidos o negligencias en el futuro.

#### **POLÍTICAS**

1. Las conciliaciones bancarias se elaborarán mensualmente en el área de Registro Contable perteneciente al área de Contabilidad.
2. Se informa los resultados de las conciliaciones al contador para aclaración de partidas pendientes o cualquier área que desee consultar.
3. Los depósitos efectuados mensualmente por clientes por detracciones se deberán utilizar en un 100% para el pago de los tributos por pagar. Si quedara algún saldo en la cuenta de detracciones se deberá utilizar para el pago de tributos de los periodos subsiguientes.

## **EMISIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**

### **OBJETIVO**

Informar a las áreas a nivel Gerencial, la situación financiera actualizada en cifras confiables para la toma de decisiones.

### **POLÍTICAS**

1. Las cifras definitivas contenidas en los Estados Financieros, se emitirán siempre y cuando el periodo de informe se encuentre definitivamente cerrado en el área contable.
2. Se realizará mensualmente una prueba de cifras históricas a fin de verificar que el mayor y el balance de comprobación esté cuadrado.
3. Se analizarán las cuentas correspondientes efectuando los ajustes y reclasificaciones.
4. Mensualmente se debe informar a las áreas de toma de decisiones, la situación actual de los estados financieros.
5. Se presentarán los Estados Financieros de Acuerdo al manual de la SMV y NIIF.

## **CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS**

### **OBJETIVO**

Informar a las áreas a nivel Gerencial, la situación de las cuentas por cobrar comerciales Terceros actualizada en cifras confiables para la toma de decisiones.

### **POLÍTICAS**

1. Las cifras definitivas contenidas en los Estados Financieros, mostraran en forma exacta y precisa lo adeudado por los clientes y conciliado con el estado de cuenta bancario comercial y cuenta de detracciones.
2. Se realizará mensualmente una prueba de cifras históricas a fin de verificar que el mayor y el balance de comprobación esté cuadrado.
3. Se analizarán las cuentas por cobrar que tengan una morosidad mayor al establecido por la empresa para realizar las acciones pertinentes.
4. Se relacionará los fondos depositados en la cuenta de detracciones por los clientes con la cuenta por cobrar comerciales y establecer los saldos correspondientes
5. Se presentarán los Estados Financieros de Acuerdo al manual de la SMV y NIIF.

## PLAN DE ACTIVIDADES

Actividad	Tarea	Responsable	Cronograma
<b>1era actividad:</b> Se controlará cada operación de venta con detracción.	Se seleccionará diariamente las facturas de ventas de servicios que sobrepasen los S/700 soles. Para luego, colocarlo en un archivador de color azul que diga ventas con detracción.	El contador	03 Enero 2018
<b>2da actividad:</b> Se registra las operaciones de venta con detracción en un software contable (Siscont).	Comprar el software contable (Siscont).  Instalarlo.	El contador	04 Enero 2018
<b>3era actividad:</b> Se creará la base de datos para registrar las detracciones.	Realizar la base de datos con los filtros respectivos.	El contador	04 Enero 2018
<b>4ta actividad:</b> Se instalará en los celulares el aplicativo móvil.	Coordinación con el gerente la instalación de un aplicativo móvil.  Descargar el APP Sunat en el celular del gerente y el contador.	El contador.	08 Enero 2018
<b>5ta actividad:</b> Elaborar calendarios de la empresa.	Coordinación con el gerente la implementación de los calendarios.  Diseñar resaltando las fecha en la que se tenga que pagar detracciones.  Entregar a cada oficina los calendarios.	Contador.    Asistente contable.	15 Enero 2018

**1 ERA  
ACTIVIDAD**

Se controlará cada operación de venta con  
detracción.

CONSTANCIA DE DEPOSITO SISTEMA DE PAGO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS D.LEG. 940	
<b>Número de constancia</b>	<b>62214807</b>
Usuario SOL	ELERMILA
Nº Cuenta de detracciones (Banco de la Nación)	00007032897
Tipo de Cuenta	Cuenta de Detracciones Convencional
RUC del Proveedor	20547062940
Nombre/Razón Social del Proveedor	ZUMO GRAFICA SAC
Tipo de Documento del Adquiriente	6 - REG. UNICO DE CONTRIBUYENTES
Número de Documento del Adquiriente	20563529378
Nombre/Razón Social del Adquiriente	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRA
Tipo de operación	01 - Venta de bienes o prestación de servicio
Tipo de Bien ó servicio	022 - Otros servicios empresariales
Monto del depósito	S/.938.00
Fecha y hora de pago	28/01/2017 18:28:20
Periodo Tributario	201701
Tipo de Comprobante	01 - FACTURA
Número de Comprobante	0001 00002107
Número de operación	378612103



## 2 ERA ACTIVIDAD

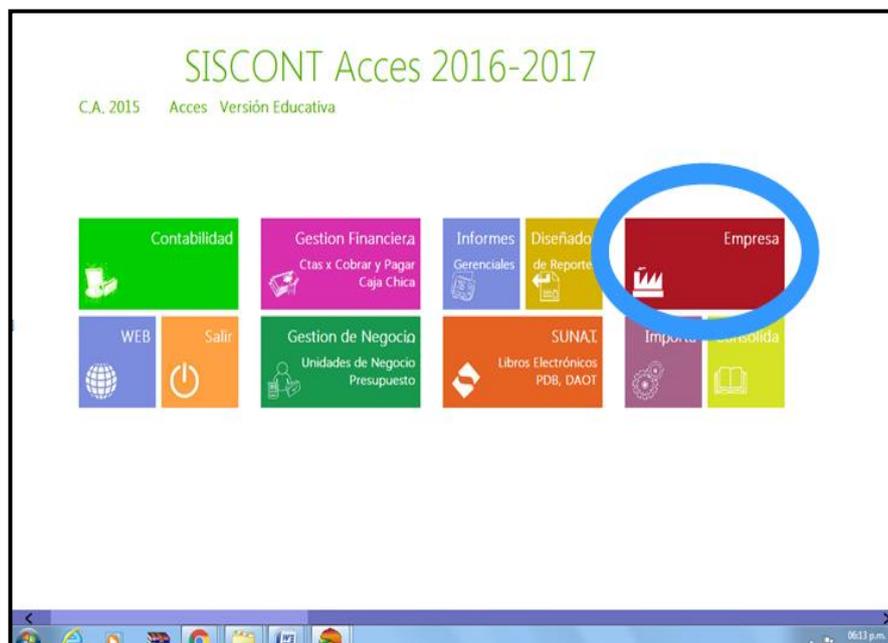
Se registra las operaciones de venta con detracción en un software contable (Siscont).

### Procedimiento:

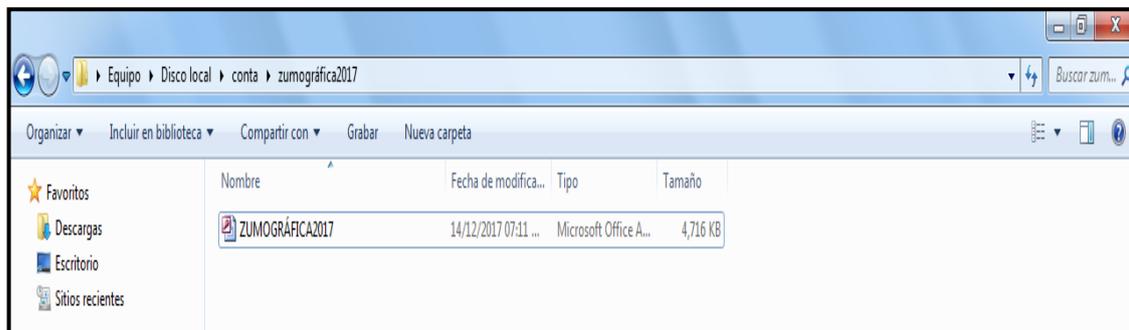
- ❖ Instalar el programa en la computadora o laptop.



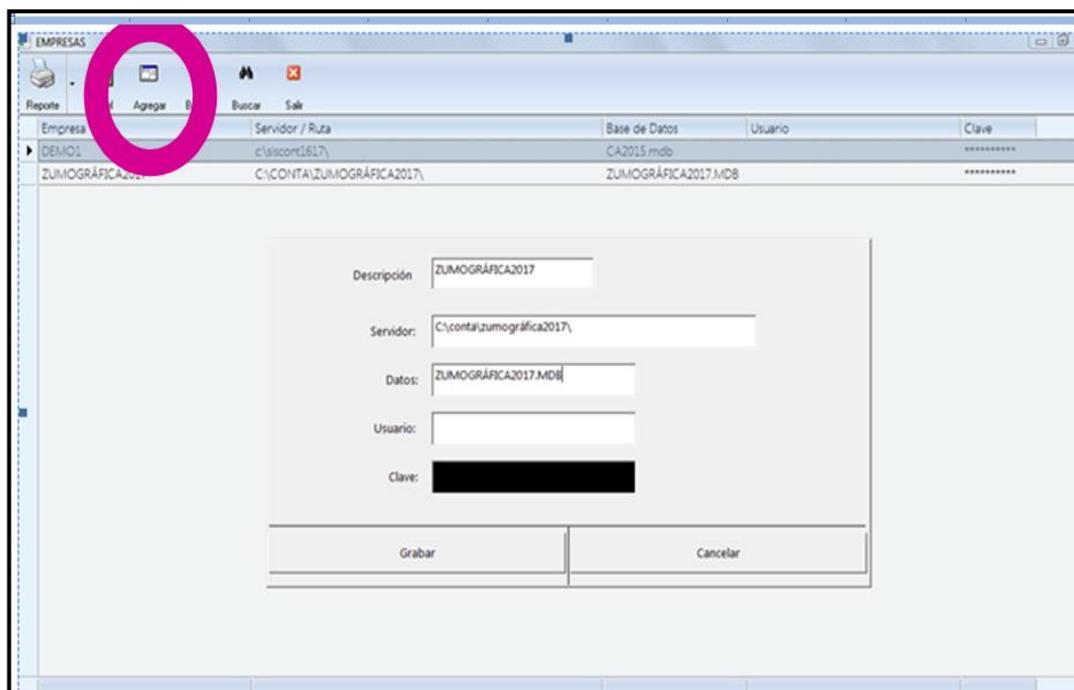
- ❖ Hacer doble clic en el siscont1617 y darle 3 veces enter.
- ❖ Se visualizará la pantalla en general. Además hacer doble clic en empresa.



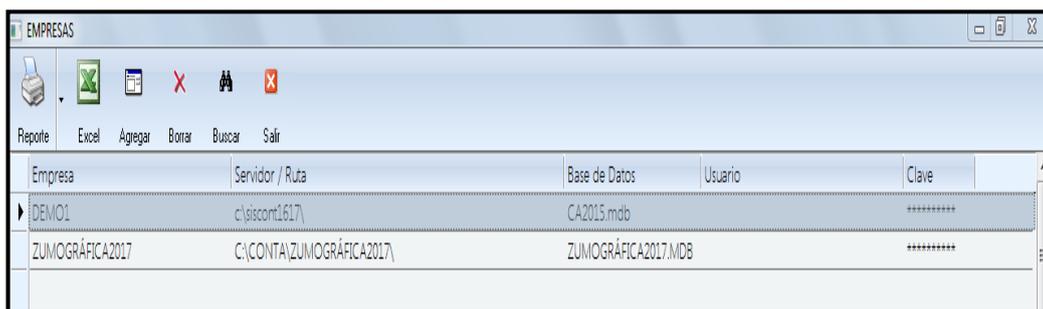
- ❖ Luego para crear a la empresa Zumo Gráfica SAC, deberá abrir el explorador y ubicarse en la raíz del disco C.



- ❖ En la siguiente pantalla llamada EMPRESAS, pulsar clic sobre el botón AGREGAR.
- ❖ Se visualizará una ventana sobre la cual anotará los campos se creará la empresa Zumo Gráfica SAC.Y pulsar clic en grabar.
- ❖ Para que el sistema proceda a crear la ruta de la nueva empresa, debe pulsar doble clic o enter sobre la empresa creada.



- ❖ Seguidamente visualizará el mensaje: Pulsa clic sobre el botón SI



- ❖ Automáticamente creará la empresa. Seguidamente le solicitará que registre los datos de la empresa. Y hacer clic en grabar.

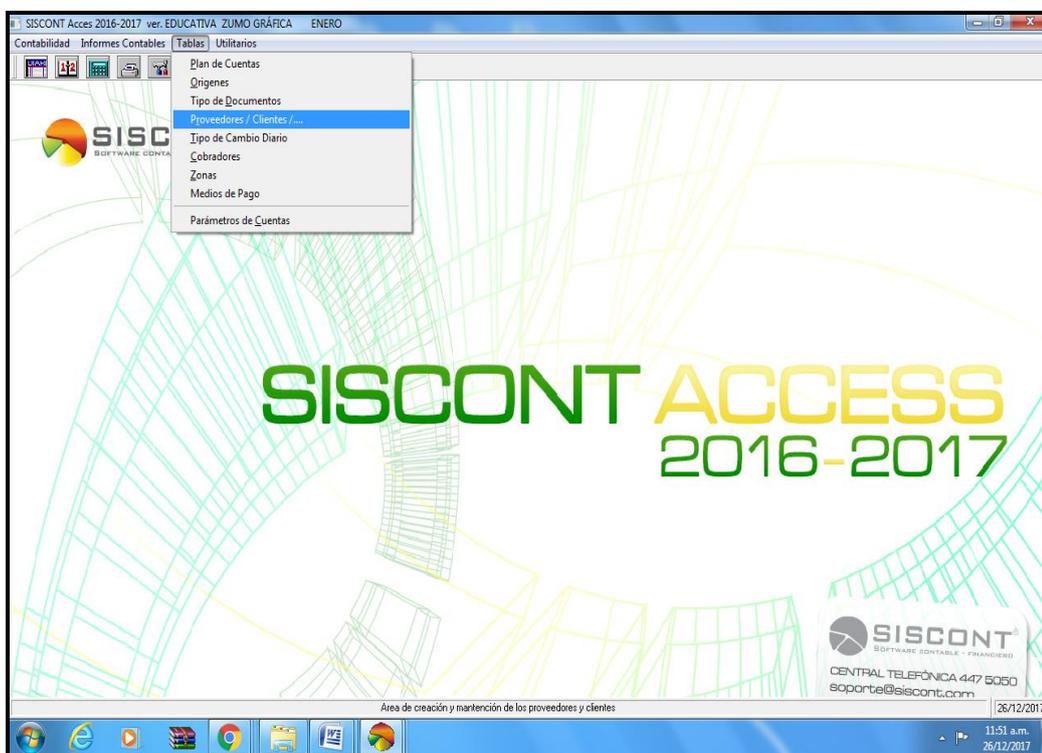
Año de Trabajo	<input type="text" value="2015"/>
Logo Pantalla	<input type="text" value="C.A. 2015"/>
1ra. Línea de	<input type="text" value="CIRCIUTO AVENTURA SAC"/>
2da. Línea de Impresión	<input type="text" value="CALLE PORTA 170 OF. 504"/>
3ra. Línea de	<input type="text" value="MIRAFLORES"/>
4ta. Línea de Impresión	<input type="text" value="20510654420"/>
Moneda :	<input type="text" value="S/."/> <input type="text" value="NUEVOS SOLES"/>
Siglas Código Tributario :	<input type="text" value="R.U.C."/>
Siglas Código Impuesto :	<input type="text" value="I.G.V."/>
Server:	<input type="text" value="\\"/>
Fondo de Pantalla :	<input type="text" value="SISCONT"/> .JPG
<input type="button" value="Grabar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	



- ❖ Luego aparecerá de nuevo la pantalla principal. Aquí se dará clic en importar y el sistema empezara a copiar la base de datos.



- ❖ Primero se registrará al cliente.



❖ Seguidamente completar los datos del cliente.

Proveedores / Clientes

Reporte Excel Agregar Modificar Borrar Buscar Salir

Código	Cod.Tributario	Razón Social	Nombre	Tipo	Dirección	Te
0000000000	0000000000	COMPROBANTE ANULADO		Otros C.		C
0000000001	0000000000	AL PORTADOR		Otros C.		
0000000002	0000000000	RECIBOS VARIOS	a	Proveedor		
0000000003	0000000000	CHEQUE ANULADO		Otros C.		
15518033457	15518033457	BAYER-ANGELA MARIE	ANGELA	Cliente	CAL LIBERTAD NRO.354 DPTO.109 MIRAFLORES	4
20100315751	20100315751	HATTI MIRAFLORES SA		Cliente		
20211609380	20211609380	LAS GARDEÑAS		Cliente		
20369505794	20369505794	TRANSPORTES KALÁ SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	IRENE AI	Cliente	CRLARICA NRO.406 DPTO.A AREQUIPA	
20483848201	20483848201	FORTALEZA SRL SERVICIOS GENERALES	JOSE M/	Cliente	MZA.A LOTE 28 ZONA INDUST.TALARA ALTA	3
20518702638	20518702638	FERVAL BABY CARE SAC	JUAN FE	Cliente	AV.REDUCTO NRO 1370 DPTO.503 MIRAFLORES	6
20537981017	20537981017	SDDD SAC	SEBASTI	Cliente	CAL BERLIN NRO225 MIRAFLORES	6
20563373939	20563373939	AGROINDUSTRIAS BELLA UNION SAC		Cliente		
20563529378	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LUIS FEL	Cliente	AV.JAVIER PRADO ESTE NRO.6210 INT.1201	4

Proveedores / Clientes

11:54 a.m. 26/12/2017

Proveedores / Clientes

Código: 20537981017 Razón S.: SDDD SAC SUNAT

Cod.Trib.: 20537981017 Nombre: SEBASTIAN

Tipo: 6 RUC Apellido: HOLLAND

Teléfono: 6508139 Tipo: Cliente

Dirección: CAL BERLIN NRO225 MIRAFLORES País: PERU

Atención: Cobrador:

Días de Vencimiento de las Facturas: 0 Cta.Aportes:

Aval: Código:

Dirección: AV.JOSE PARDO NRO257 INT 1901 MIRAFLORES Teléfono: 998921672

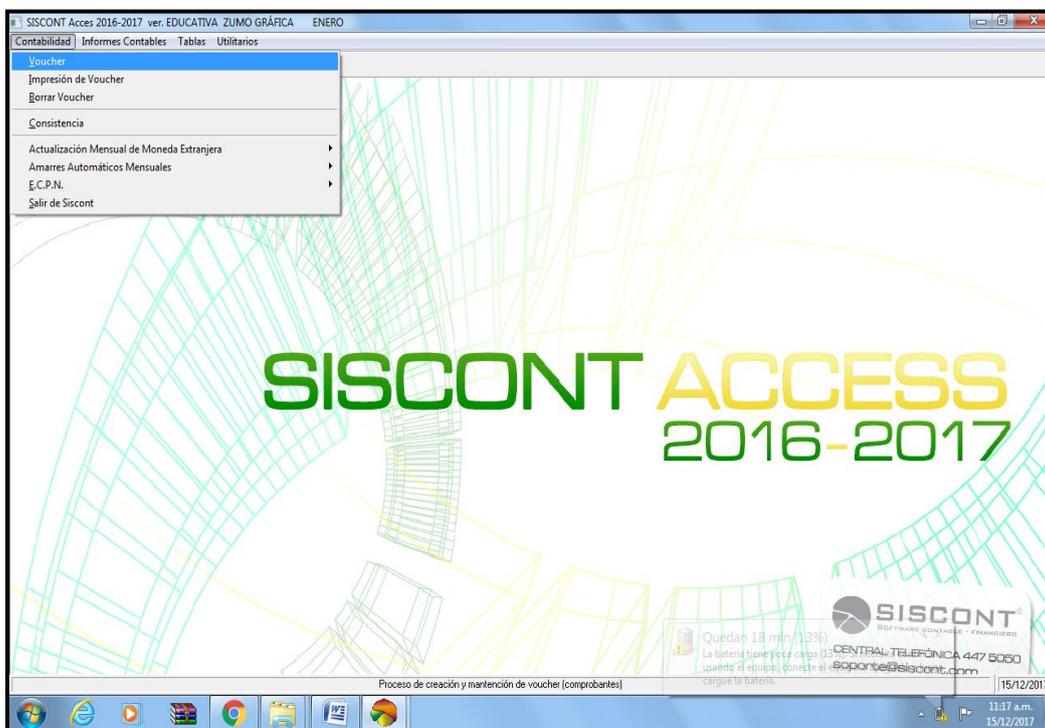
Grabar Cancelar

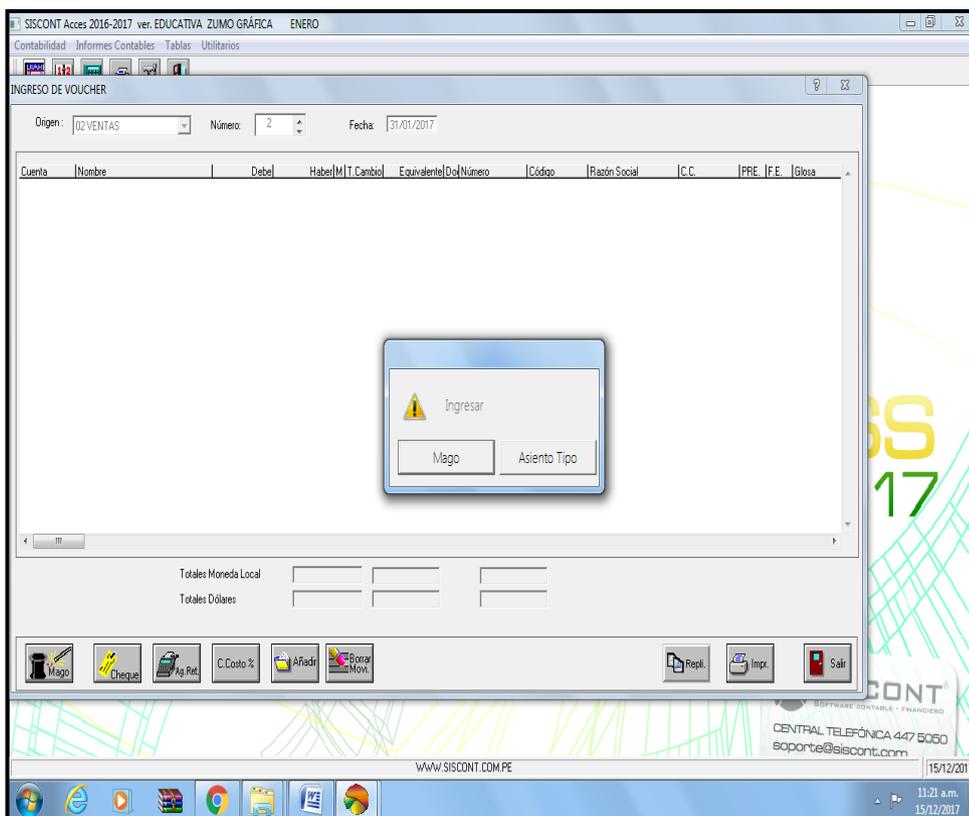
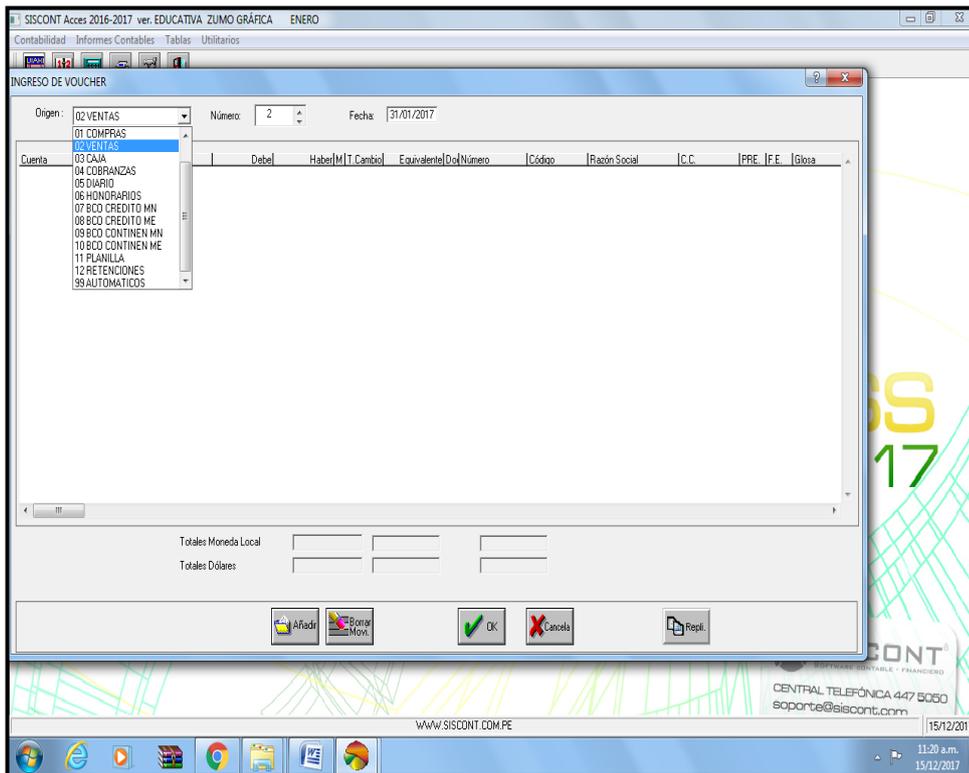
Nombre	Tipo	Dirección	Te
	Otros C.		C
	Otros C.		
a	Proveedor		
	Otros C.		
ANGELA	Cliente	CAL LIBERTAD NRO.354 DPTO.109 MIRAFLORES	4
	Cliente		
IRENE AI	Cliente	CRLARICA NRO.406 DPTO.A AREQUIPA	
JOSE M/	Cliente	MZA.A LOTE 28 ZONA INDUST.TALARA ALTA	3
JUAN FE	Cliente	AV.REDUCTO NRO 1370 DPTO.503 MIRAFLORES	6
SEBASTI	Cliente	CAL BERLIN NRO225 MIRAFLORES	6
	Cliente		
LUIS FEL	Cliente	AV.JAVIER PRADO ESTE NRO.6210 INT.1201	4

Proveedores / Clientes

11:55 a.m. 26/12/2017

- ❖ Se dará clic en contabilidad, luego se colocará el mes seleccionar.
- ❖ Seguidamente ir a contabilidad voucher-registro de ventas





**INGRESO DE VOUCHER**

Origen: 02 VENTAS    Número: 2    Fecha: 28/01/2017

Cuenta	Nombre	Debe	Haber	M	T	Cambio	Equivalente	Doc	Número	Código	Razón Social	C.C.	PRE	F.E.	Glosa
12121	Fact. x cobrar emil cartera MN	9,380.00		S		3,294	2,847.60	01	0001-0002107	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD				SERVICIOS
40111	IGV - Cuenta propia		1,430.85	S		3,294	434.38	01	0001-0002107	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD				SERVICIOS
70111	Ventas a Terceros		7,949.15	S		3,294	2,413.22	01	0001-0002107	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD				SERVICIOS

Totales Moneda Local: 9,380.00    9,380.00

Totales Dólares: 2,847.60    2,847.60

Añadir    Borrar Movt    OK    Cancela    Repli.

**ZUMO GRÁFICA SAC**  
LIMA  
LIMA  
R.U.C.: 20547062940

**\*\*\* REGISTRO DE VENTAS DEL MES DE ENERO \*\*\***  
NUEVOS SOLES

18/12/2011

ORG	N° YOU	F. Emisión	F. Venc.	Datos del Comprobante			Referencia del Comprobante			Información del Cliente			Valor Facturado de la Exportación	Base Imp. de la Ope Gravada	Imp. Total de la Operación		I.S.C.	I.G.V.	Otra Tributos	Total	TIC	
				TID	Serie	Número	Fecha	TID	Serie	Número	Doc	Número			Razón Social	Exonerado						Inflecto
02	2	28/01/2017	28/01/2017	01	0001	0002107				6	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD A	0.00	7,949.15	0.00	0.00	0.00	0.00	1,430.85	0.00	9,380.00	
02	4	28/01/2017	28/01/2017	01	0001	0002124				6	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD A	0.00	25,696.49	0.00	0.00	0.00	0.00	4,820.51	0.00	30,290.00	
02	5	29/01/2017	29/01/2017	01	0001	0002121				6	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD A	0.00	5,576.27	0.00	0.00	0.00	0.00	943.73	0.00	4,220.00	
02	6	30/01/2017	30/01/2017	01	0001	0002122				6	20563529378	GREAT RETAIL SOCIEDAD A	0.00	1,203.39	0.00	0.00	0.00	0.00	216.61	0.00	1,420.00	
02	7	31/01/2017	19/02/2017	01	0001	0002065				6	20386505794	TRANSPORTES KALÁ SOCIEDAD	0.00	4,372.88	0.00	0.00	0.00	0.00	787.12	0.00	5,160.00	
02	9	31/01/2017	31/01/2017	01	0001	0002072				6	20537981017	SODCO SAC	0.00	677.97	0.00	0.00	0.00	0.00	122.03	0.00	800.00	
02	8	31/01/2017	31/01/2017	01	0001	0002087				6	20548702636	FERNAL BABY CARE SAC	0.00	982.20	0.00	0.00	0.00	0.00	167.80	0.00	1,100.00	
02	11	31/01/2017	31/01/2017	01	0001	0002099				6	20488848221	FORTALEZA SRL SERVICIOS	0.00	2,457.63	0.00	0.00	0.00	0.00	442.37	0.00	2,900.00	
02	10	31/01/2017	31/01/2017	01	0001	0002105				6	15516033457	BAYER-ANGELA MARIE	0.00	1,440.68	0.00	0.00	0.00	0.00	259.32	0.00	1,700.00	
<b>TOTALES:</b>													0.00	48,279.66	0.00	0.00	0.00	0.00	8,690.34	0.00	56,970.00	
<b>TOTAL GENERAL:</b>													0.00	48,279.66	0.00	0.00	0.00	0.00	8,690.34	0.00	56,970.00	

**3 ERA  
ACTIVIDAD**

Se creará la base de datos para registrar las detracciones.

BASE DE DATOS [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista

N17

Fecha	Plazo	C	Se	Núm	D	Numer	Razón Social	Ciende	Teléf	B.Imp	I.G.V	Total	Conta	Detrae	Glosa
REPORTE DE VENTAS CON DETRACCIÓN															
MES : ENERO															
28/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002107	6	20563929378	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LUIS FELIPE SEMINARIO ATKINS	4227400	7,949.15	1,430.85	9,380.00	8,442.00	938.00	SERVICIOS PUBLICITARIOS
28/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002124	6	20563929378	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LUIS FELIPE SEMINARIO ATKINS	4227401	25,669.49	4,620.91	30,290.00	27,261.00	3,029.00	CAMPAÑA PUBLICITARIA
29/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002121	6	20563929378	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LUIS FELIPE SEMINARIO ATKINS	4227402	3,576.27	643.73	4,220.00	3,798.00	422.00	SERVICIOS PUBLICITARIOS
30/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002122	6	20563929378	GREAT RETAIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LUIS FELIPE SEMINARIO ATKINS	4227403	1,203.39	216.61	1,420.00	1,278.00	142.00	SERVICIOS PUBLICITARIOS
31/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002085	6	20368906794	TRANSPORTES KALÁ SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	IRENE ANGELICA LINARES CORNEJO	4478060	4,372.88	787.12	5,160.00	4,644.00	516.00	DISEÑO PUBLICITARIO
31/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002072	6	20537981017	SCDD SAC	SEBASTIAN HOLLAND	8508035	677.97	122.03	800.00	720.00	80.00	IMPRESIÓN DE REVISTAS
31/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002087	6	20588702638	FERRIVAL BABY CAPE SAC	JUAN FERNANDO VILLANUEVA TORRES	6277375	932.20	167.80	1,100.00	990.00	110.00	IMPRESIÓN DE REVISTAS
31/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002093	6	20483048201	FORTALEZA SPL SERVICIOS GENERALES	JOSÉ MARTÍN RIVEROS LAMA	3846431	2,457.63	442.37	2,900.00	2,610.00	290.00	ASESORÍA GRÁFICA
31/01/2017	27/01/2017	01	0001	0002105	6	85380032457	BAYER-ANGELA MARIE	ANGELA MARIE BAYER	4507751	1,440.68	259.32	1,700.00	1,530.00	170.00	IMPRESIÓN DE AFICHES
<b>TOTAL</b>													<b>TOTAL</b>	<b>5,697.00</b>	

**4 TA  
ACTIVIDAD**

Se instalará en los celulares el aplicativo móvil.

Descarga GRATIS la App de la SUNAT para Android

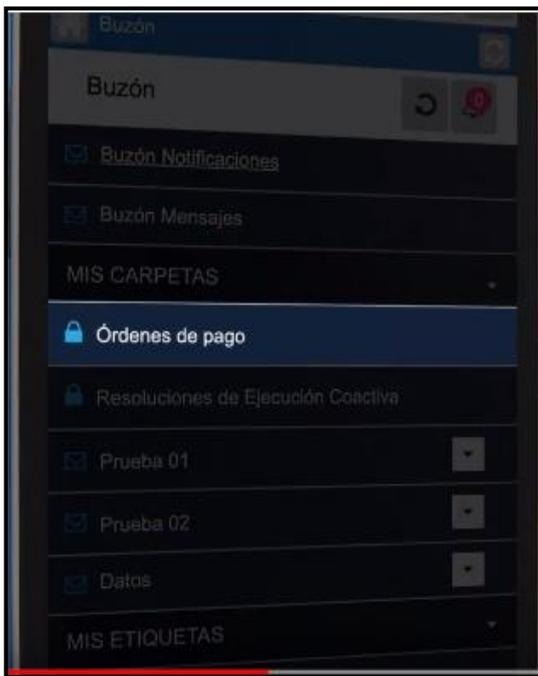
**App SUNAT**

**¡Ahora, con nuestra aplicación móvil puedes emitir tus recibos por honorarios, realizar consultas RUC y mucho más!**



Disponible para Google Play, y próximamente para iOS

Descarga aquí



**UBICA LAS CARPETAS:**

- Órdenes de pago

**5 TA  
ACTIVIDAD**

Elaborar el calendario de la empresa.

**zumc**  
IMPRESA INTEGRAL

**zumc**  
IMPRESA INTEGRAL

<b>Enero 2018</b>						
<b>Dom</b>	<b>Lun</b>	<b>Mar</b>	<b>Mié</b>	<b>Jue</b>	<b>Vie</b>	<b>Sáb</b>
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

▶ **DETRACCIÓN**