



# APLICACIÓN DEL IMPUESTO A LAS VENTAS EN LAS PYMES DE AMERICA

XXIX SEMINARIO INTERNACIONAL DE PAISES  
LATINOS EUROPA-AMERICA CILEA – COMITÉ DE  
INTEGRACION LATINO EUROPA – AMERICA  
UNIVERSIDAD MANIZALES COLOMBIA (MAYO-2014)

Dr. CPCC JUAN JOSE PALOMINO OCHOA



- **Bajo Nivel de Recaudación.**
- La estructura de la Recaudación esta basada en los Impuestos Indirectos.
- Altos niveles de evasión tributaria 35% IGV y 50% Renta.
- Altas Tasas Impositivas.
- Reducida base contributiva.
- Complejidad de las normas tributarias



- Altos costos de cumplimiento de los contribuyentes, por la complejidad de las normas tributarias.
- Inestabilidad de la tasa del IGV y el IPM.
- Existencia de exenciones tributarias.
- Implementación de nuevo régimen único simplificado.
- Imposición de sistemas de pagos adelantados del IGV que generan limitaciones a las Pymes.



Se requiere una política fiscal activa con énfasis en la recaudación de los impuestos directos e indirectos con equidad y neutralidad.

## ¿CUALES SON LOS PROBLEMAS DE LA APLICACIÓN DEL IMPUESTO A LAS VENTAS EN LAS PYMES?

**Falta potenciar el sistema simplificado bajo el cual tributan las PYMES**

RUS, que han sido utilizados con objetivos de evasión y elusión por empresas de mayor tamaño y que no se han traducido en beneficios significativos para las PYMES

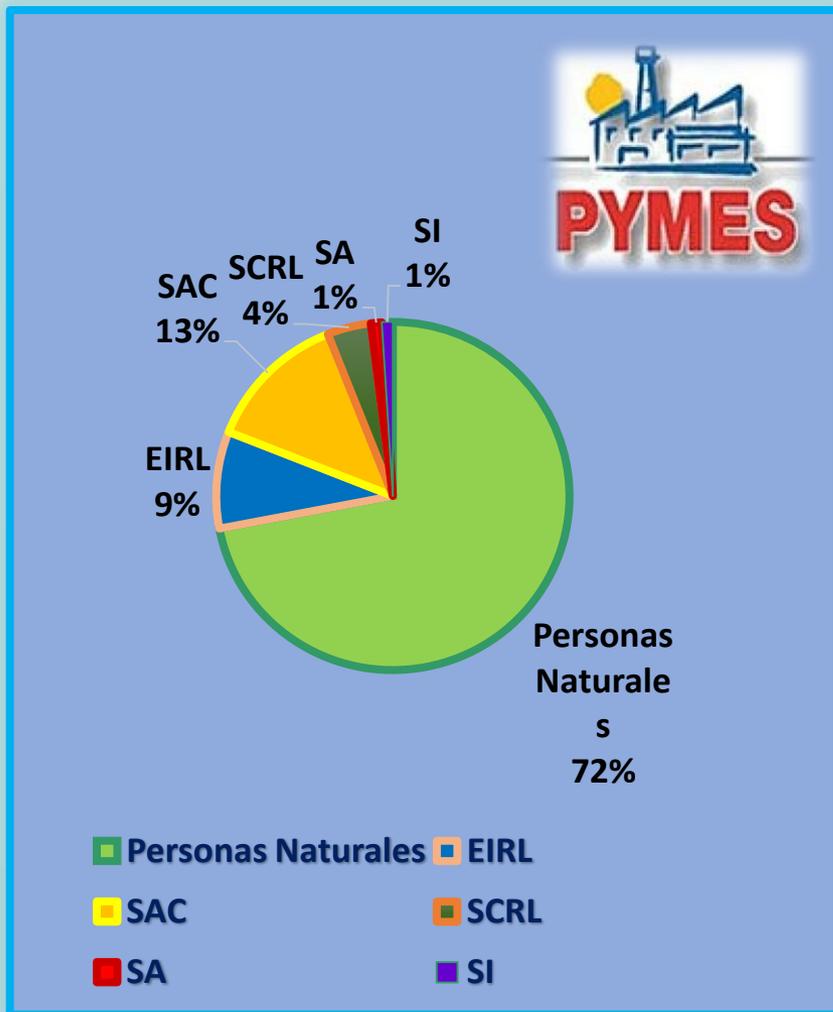
- \* La evasión del IGV es del 35% y Renta del 50%, a pesar de la aplicación de sistemas de pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas.
- \* Estos mecanismos tienen como objeto asegurar la recaudación de impuestos, ampliar la base contributiva.
- \* Evitar la Evasión que se produce en la comercialización de determinados bienes y/o prestación de servicios cuya cadena de distribución presenta mayores índices de informalidad.

La realidad es que mediante estos dispositivos se ha convertido a las empresas en recaudadoras de impuestos y se ha procedido a **DISMINUIR EL CAPITAL DE TRABAJO** de la PYMES.

Estos mecanismos son tolerables por contribuyentes, no implica aumento de tasas ni la creación de nuevos impuestos.



# PYMES FORMALES SEGÚN EL TIPO DE CONTRIBUYENTE



REQUISITOS	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores</li> <li>• Ventas Brutas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 1 hasta 10</li> <li>• Hasta 150 UIT</li> <li>• S/. 555,000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 1 hasta 100</li> <li>• Hasta 1,700 UIT</li> <li>• S/. 6,290,000</li> </ul>

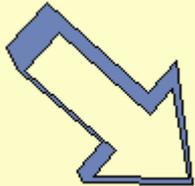
2.4 Millones de empresas son informales, se estima que en el año 2014 el 5% pasaran a la formalidad (170,000).

La Pyme genera el 60% de la fuerza laboral.  
 El 98.1% califica como micro empresa.  
 El 1.7% son pequeñas empresas.  
 El 72.6% de las pymes tienen ventas menores a 13 UIT.  
 El 0.74% facturan mas de 1,700 UIT

**NUEVO REGIMEN TRIBUTARIO:**

- Nuevo RUS Actual es por cuotas fijas en base a ingresos.
- Se pretende hacer un nuevo régimen en base a los impuestos.





**EL NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO**

CATEGORÍA	PARAMETROS		CUOTA MENSUAL
	Total de Ingresos Brutos Mensuales HASTA S/.	Total de Egresos Brutos Mensuales HASTA S/.	
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600



## ¿DE QUE MANERA AFECTA LA APLICACION DE IMPUESTOS A LAS VENTAS EN LAS PYMES?



En la disminución de liquidez al no tomar en cuenta la cuantía del impuesto que el contribuyente esta obligado a pagar, sin tener en cuenta los saldos a favor o créditos tributarios que dispone el contribuyente, a fin de determinar si existe o no tributo por pagar.



Lo cual puede conllevar a exigir adelantos de impuestos a no deudores sino acreedores del Estado

Son medidas que lucen inteligentes para:

- Recaudar el IGV en sectores con altos niveles de informalidad.
- Cuando desvanece el sistema, incluso afecta a los formales.
- Proveedores sino también a los adquirentes de bienes o usuarios de servicios que injustamente se ven afectados por medios que disminuyen su flujo de caja, es decir no sólo tienen que cumplir con el papel de encargados de recaudar sino que además por incumplir las engorrosas formalidades de este sistema deben soportar las multas implantadas; las mismas que no son deducibles como gasto tributario.

La recaudación a ciegas conduce injustamente a distraer parte de sus recursos líquidos al pago de impuestos que muchas no deben.



# Ó

**Impuesto General a las Ventas**

**Sistema de Pagos por adelantado**

**PERCEPCIONES DEL IGV**

**RETENCIONES DEL IGV**

**DETRACCIONES DEL IGV**



- Sectores informales
- Ampliar base contributiva
- Reducir brechas de evasión

**Reducen el Capital de Trabajo**

**Impuestos Ciegos**

**Rompe el Principio de Simplicidad y Neutralidad**



# ¿É...É...?



Es un descuento o sustracción del monto a pagar que es depositado en el Banco de la Nación.

Variable según el bien o servicio: 4% a 15%

**Emite la Proforma**

Factura por la venta	
Valor venta :	10,000
IGV 18% :	1,800
-----	
Total Precio de venta:	11,800
Aplica 10%	1,180



**S/. 10,620 entrega el cliente y un vaucher acreditando el deposito por Deduciones.**

**Deposita cta. Cte. proveedor Banco de la Nación**

S/. 1,180



**El proveedor declara y paga utilizando la cuenta de Deduciones del IGV.**

**Agente de percepción:**  
Vende un bien gravado con IGV y cobra al cliente un importe adicional:

- Combustible 1%.
- Importaciones 3.5%.
- Importación de bienes usados 5%.
- No habidos o baja de oficio por no consignar RUC en el DUA 10%.
- Venta de bienes según listado 0.5%.
- Emite comprobante de pago que permite el derecho de crédito fiscal 1% y 2%

Factura por la venta	
Valor venta	: 100
IGV	: 18
-----	
Total	: 118
Percep. 2%	: 2
-----	
A pagar	: 120

**Pago de la operación**  
Total : 120

**Comprobante de Percepción**  
Importe percepción: 2

**Cliente:**  
cuando paga, se le percibe el IGV que debería pagar por la venta futura del bien adquirido.



**PDT 697**



**Declara y paga S/. 2 al vencimiento**

**PDT 621**

**Deduce S/. 2 del IGV determinado a pagar en la declaración pago**

**Cruces informáticos:**  
Percepciones informadas (Agente) vs. Percepciones declaradas (Cliente)

¿É...É...É...É...?



Es un descuento del monto a pagar que es entregado por el Agente de Retención al Fisco.  
6%  
3% (feb-2014)



Factura por la venta	
Valor venta :	254.24
IGV 18% :	45.76
-----	
Total Precio de venta:	300.00

**PROVEEDOR** **AGENTE**(cliente)



(18)

S/. 282 en moneda  
S/. 18 C. de Retención (retención del 6%)



S/. 18

**Cruce: Retenciones informadas (Agente) vs Retenciones declaradas (Proveedor)**

**IGV**  
Impuesto General a las Ventas

## CUESTION FUNDAMENTAL

¿Cuál es la visión que tiene el INVERSIONISTA de las PYMES respecto al Impuestos a las Ventas?



Respuesta: Sin duda, la mayoría tolera las restricciones del crédito fiscal y los pagos adelantados, teniendo en cuenta que los asesores están mas comprometidos con lo formal porque es una exigencia fiscal.



# CONCLUSIONES

**1. La aplicación del Impuesto a las Ventas en las Pymes genera limitaciones en los Contribuyentes respecto a:**

- a) Disminución de Liquidez al no tomar en cuenta la cuantía del Impuesto que el contribuyente está obligado a pagar.**
- b) No toma en cuenta los saldos a favor o créditos tributarios que dispone el contribuyente, a fin de determinar si existe o no tributo por pagar.**
- c) Lo cual puede conllevar a exigir adelantos de impuestos a no deudores, sino acreedores del Estado.**
- d) La recaudación a ciegas conduce injustamente a distraer, parte de sus recursos líquidos al pago de impuestos que muchas no deben.**

**2. El fortalecimiento a las Pymes debe estar orientada a reducir la competencia desleal por parte del sector informal, con normas basadas en principios de simplicidad y neutralidad.**

## CONCLUSIONES

3. Los sistemas de pagos adelantados es una herramienta fiscal con fines de reducir la informalidad, brechas de evasión, elusión y simulación así como ampliar base tributaria, con ello la presión tributaria ha venido incrementándose progresivamente.

4. Se establece que la recaudación es baja, centralizada y basada en impuestos indirectos y volátiles, las tasas impositivas son altas, los niveles de la evasión tributaria son elevados y la bases tributarias son reducidas con un sistema tributario complejo, lo que eleva los costos de cumplimiento y los costos de administración del impuesto.

## RECOMENDACIONES

- 1. La política fiscal deben estar orientadas a implementar nuevos regímenes a los existentes a fin de consolidar los objetivos de reducir los focos de informalidad teniendo en cuenta que los contables están mas comprometidos con lo formal y la convergencia de las NIIF para Pymes es un proceso complejo que requiere un análisis adecuado.**
- 2. La informalidad debe focalizarse por actividades, a fin de reducir las brechas de evasión tributaria y aumentar base contributiva, para evitar la competencia desleal, aprovechando lo destacado que son los entes fiscales. Estas deben orientar a fortalecer las actividades de las pymes con regímenes de carácter de simplicidad y neutralidad tributaria a fin de garantizar la competitividad.**

## RECOMENDACIONES

**3. Se sugiere que la actuales políticas tributarias deben orientar a racionalizar los sistemas de retenciones, percepciones, detracciones y la reducción de la tasa gradual del IGV y del IPM; y la eliminación de impuestos de baja recaudación.**

**4. Se debe Reducir los costos de cumplimiento de los contribuyentes, mediante la simplificación del sistema tributario, a fin de fortalecer las Pymes.**

La vida tiene prisa y pasa pronto, y si en este momento de tu vida no estás haciendo lo que verdaderamente te apasiona, es un buen momento para reflexionar. Descubre lo que te apasiona, trabaja duro y conviértelo en realidad. Amar lo que haces te dará la energía necesaria para convertir tus sueños en realidad.



**GRACIAS**



## HOJA DE VIDA

Dr. CPCC JUAN JOSE PALOMINO OCHOA

E mail : josepojuan@hotmail.com

Celular : 999667707



### OCUPACION ACTUAL

- Docente Universitario de la Universidad Nacional de Ucayali (Investigador)
- Consultor Tributario ASECOP
- Miembro de la Comisión de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad –AIC.
- Decano del Colegio de Contadores Públicos de Ucayali -Perú

### GRADOS Y TITULOS:

- Grado de Doctor en Gestión Empresarial
- Grado de Magister en Gestión de Negocios
- Maestría en Tributación y Política Fiscal (2013)
- Título de Contador Público
- Conciliador Extrajudicial Registro N° 11886

### DISTINCIONES Y MERITOS

Premio: **Primer** Puesto Trabajo Técnico Nacional en la III CONVENCION NACIONAL DE INVESTIGACION CONTABLE Diciembre- 2013-TACNA-Perú

Premio: **Primer** Puesto Trabajo Técnico Nacional en la XIX CONVENCION NACIONAL DE TRIBUTA 2013-TARAPOTO-Perú

Premio: GALARDON AMAZONIA 2012-2013 distinguido por el Consejo de Notables de la Amazonia como: Destacado Profesional del Año en merito a su invaluable aporte al Desarrollo Progreso y Bienestar de la Amazonia y el Perú.

Reconocimiento del Colegio de Contadores Públicos de Huánuco, por la labor desempeñada en calidad de Decano del Colegio de Contadores de Ucayali.

Reconocimiento del Colegio de Contadores Públicos de Ayacucho, por la labor desempeñada en calidad de Decano del Colegio de Contadores de Ucayali.

Conferencista Internacional AGOSTO 2013 – COMITÉ DE INTEGRACION LATINO EUROPA – AMERICA (CILEA Colombia).

Conferenciante trabajo técnico en la XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad - Punta del Este de la Republica del Uruguay Diciembre-2013.

Miembro Adherente de AIC