

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

**ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**



**“EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN EL PAGO
ANTICIPADO DEL IGV EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DE LA
PROVINCIA DE HUAMANGA, 2009-2010”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADA POR:

NOLAZCO GRACIANO, Marilly Vanessa

QUISPE ARÉSTEGUI, Iris Gardenia

ASESOR : CPC Víctor Raúl Yancce Alccaco

AYACUCHO – PERÚ

2013

Tesis
C144
Nol

A la memoria de mi madre, María Olimpia, por darme la vida y orientarme en el camino de la superación. Sé que me ve y espero que esté orgullosa de mis pasos. Vivirás por siempre en mí. Te amo...

Marilly Vanessa

A Dios, por darme la vida y ayudarme a levantarme cada vez que caigo; a mis padres, porque creyeron en mí dándome ejemplos dignos de superación y entrega. Gracias a ustedes hoy puedo ver alcanzada una de mis metas. Los quiero mucho.

Iris Gardenia

AGRADECIMIENTOS

Ante todo, a Dios, por habernos dado salud y fortaleza, necesarias para la culminación de uno de nuestros objetivos.

A nuestros padres, por darnos apoyo incondicional en todo momento y ser pilares fundamentales en nuestras vidas.

A nuestros hermanos, por estar siempre presente apoyándonos y contribuir con el logro de este objetivo.

Al profesor Víctor Raúl Yancce Alccaco, por brindarnos un asesoramiento esmerado.

A los profesores de Contabilidad y Auditoría, quienes, mediante las sesiones de aprendizaje, compartieron sus conocimientos con nosotros para alcanzar la meta de calidad en nuestra formación profesional.

Y un eterno agradecimiento a nuestra prestigiosa Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga la cual abre sus puertas a jóvenes como nosotras, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

ÍNDICE

	Página
Agradecimientos	i
Índice	ii
Resumen	v
Abstract	vi
Introducción	vii

CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del problema	1
2. Formulación del problema	9
3. Objetivos	9
4. Justificación e importancia	10
5. Hipótesis	11
6. Operacionalización de variables	12
7. Metodología de investigación	13
7.1. Tipo y nivel de investigación	13
7.2. Métodos de investigación	13
7.3. Población y muestra	14
7.4. Técnicas de investigación	16
7.5. Instrumentos de recolección de datos	17
7.6. Técnicas de contrastación de hipótesis	17

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV

2.1. Marco doctrinario o antecedentes	18
2.2. Marco referencial o legal	19
2.3. Referencias teóricas	20
2.4. Percepciones	23
2.5. Retenciones	27
2.6. Deduciones	31

CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y DE LAS EMPRESAS FERRETERAS

3.1. Marco doctrinario o antecedentes	38
3.2. Referencias teóricas	39
3.2.1. Control Interno	39
3.2.2. Empresas ferreteras	55

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS Y CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

4.1. Análisis de los resultados	56
4.1.1. Los pagos anticipados del IGV en las empresas ferreteras durante los años 2009 y 2010	56
4.1.2. Causas que limitan la implementación del Sistema de Control Interno	64
4.1.3. Principales desventajas que genera los Pagos anticipados del IGV	73

4.2. Contrastación de la hipótesis	81
4.2.1.1. Hipótesis específica N°1	81
4.2.1.2. Hipótesis específica N°2	88
4.3. Propuesta de un sistema de control interno para empresas ferreteras	101
CONCLUSIONES	118
RECOMENDACIONES	120
BIBLIOGRAFÍA	121
ANEXOS	126

RESUMEN

En esta investigación, analizamos la problemática que tienen las empresas ferreteras al ser sujetas a los sistemas de pagos anticipados del IGV en los periodos 2009 y 2010, mecanismo que asegura el pago del IGV. Este acto genera: entrapamiento en sus operaciones, que podrían ser sancionados si existiera algún error, aunque estos fueran involuntarios; efecto directo en la liquidez de su flujo de caja; designación de determinados contribuyentes para oficiar de “cobradores”; retiene, percibe o capta dinero detraído, sin producir ningún beneficio alguno, generando una pérdida por falta de su manejo. A la vez, las empresas en estudio mencionan que para los años 2009 y 2010 no cuentan con un Sistema de Control Interno que ayude en la administración de los sistemas de pagos anticipados del IGV en la provincia de Huamanga. Para el proceso, se utilizó el tipo de investigación aplicada de naturaleza descriptiva correlacional y con los métodos deductivo, inductivo y analítico. Con los datos analizados, se llegó a la conclusión de que las empresas en estudio no aplican el Sistema de Control Interno y no cuenta con el personal capacitado para el caso, conllevando a la mala administración de los pagos anticipados del IGV, problema que se puede solucionar con una buena implementación y retroalimentación de un sistema adecuado de esta naturaleza.

Palabras clave

Empresas ferreteras, Sistema de Control Interno y Pagos Anticipados del Impuesto General a las Ventas.

ABSTRACT

In this investigation, we have analyzed the problems that occur in hardware store companies which are being subjected to the System of Early Payment of the IGV in 2009 and 2010 periods. (a mechanism that assures the payment of the IGV). This act generates: entrapment in its operations, which might be sanctioned if some (although involuntary) mistakes appear, having a direct effect on the liquidity of the cash flow. Also, the designation of certain distributors officiated as "collectors" who retain, perceive or trace "lost" money, without producing any benefit, generate a loss of profit because of a lack of management.

Simultaneously, the companies we investigated mentioned that for the years 2009 and 2010 did not rely on a System of Internal Control being a helpful instrument in the administration of the system of early payments of the IGV in the province of Huamanga.

For the process, we used a type of investigation which applies a descriptive nature using deductive, inductive and analytic methods. With the analyzed information, we came near to the conclusion that the investigated companies do not apply the System of Internal Control and they do not have the know how to apply the System, resulting in bad administration of the early payments of the IGV, a problem which can be solved by introducing a suitable system, a good implementation of the system and useful feedback during the process.

Keywords: Hardware store companies, System of Internal Control and Early Payments of the General taxes on the Sales

INTRODUCCIÓN

El Sistema de Control Interno ayuda en la administración de una empresa a desarrollar sus actividades dentro de un ambiente de control. Así, el cambio en la forma de desempeño de las actividades y el paso del tiempo conducen a que la administración revise el sistema de control interno y actualice los procedimientos.

El presente trabajo de tesis se realizó con el propósito de coadyuvar con las personas que desempeñen un trabajo administrativo o contable en el desarrollo del control interno; así como con las personas naturales interesadas en el tema, pero para el ámbito de una empresa comercial.

La función principal de los sistemas de pagos anticipados del IGV es asegurar la recaudación del pago del Impuesto General a las Ventas, con la finalidad de minimizar la evasión de su pago. Ya que, con la creación de este sistema de pagos, surgieron diferentes problemas que afectaron a las empresas en diferentes aspectos, siendo el mayor problema la generación de falta de liquidez.

Al desarrollar el tema de “EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN EL PAGO ANTICIPADO DEL IGV EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DE LA PROVINCIA DE HUAMANGA. 2009-2010”, la principal motivación ha sido demostrar que los sistemas de pagos anticipados del IGV, manejados adecuadamente, podrán demostrar un medio de gestión apropiado para las empresas de la naturaleza de estudio. Inquietud que ha sido determinante para tomar la firme decisión de realizar un estudio que permita detectar las ventajas latentes en los sistemas de pagos anticipados del IGV, para que la investigación pretenda explicar cuáles son las ventajas de implementación de estos sistemas.

En primer lugar, analizamos los sistemas de percepciones, retenciones y detracciones, que constituyen un problema que podría desestabilizar la disponibilidad del contribuyente; por otro lado, explicamos cómo, a través de la implementación adecuada de un Sistema de Control Interno, el problema puede convertirse en una oportunidad que facilite la gestión efectiva de los contribuyentes. Para el efecto, se ha identificado el problema y formulado la solución a través de las hipótesis planteadas; los mismos que, luego del desarrollo, conducen a una contrastación positiva.

El contenido de la presente investigación está desagregado de la siguiente manera: el capítulo I comprende el planteamiento del problema, objetivos, justificación e importancia, hipótesis operacionalización de variables, metodología de investigación, técnicas de investigación e Instrumentos de recolección de datos; por otro lado, el capítulo II abarca el marco doctrinario, marco referencial y referencias teóricas de los Sistemas de Pagos Anticipados del IGV; como también, el capítulo III comprende el marco doctrinario, marco referencial y referencias teóricas conceptual del Sistema de Control interno y el concepto de las empresas ferreteras; y, el capítulo IV, abarca el análisis de los movimientos de los Pagos anticipados del IGV en los años 2009 y 2010 como también los resultados y la contrastación de la hipótesis. Todo ello demostrado materialmente, con la recopilación de datos mediante unos instrumentos previamente validados, y que se anexan en el presente informe. Finalmente, presentamos los resultados y conclusiones a los que arribamos; del mismo modo, planteamos las recomendaciones del caso, basados en un estudio detallado y las consultas del caso.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Descripción de la realidad problemática

El impuesto General a las Ventas (IGV) fue creado en 1981 mediante el Decreto Legislativo N° 190, en sustitución del Impuesto a los Bienes y Servicios; todo como una medida de recaudación tributaria.

Este impuesto, en esencia, solo grava el valor agregado, esto es la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta de bienes y servicios; que se otorga en cada etapa del proceso económico de producción, distribución y comercialización, en proporción al valor que cada una de ellas incorpore al producto y/o servicio. Siendo el consumidor final quien asuma finalmente el total de la carga impositiva, como corresponde a la imposición indirecta.

La tasa del IGV, con el transcurrir del tiempo, fue sufriendo diversas modificaciones, incluyendo el Impuesto de Promoción Municipal; también, el Fondo Universitario, para después ser retirado. Lo que apreciaremos a continuación, donde desarrollamos la descripción de la evolución de la tasa del IGV:

TABLA N°1. EVOLUCIÓN DE LA TASA DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS E IMPUESTO DE PROMOCIÓN MUNICIPAL: 1982 - 2010

Impuesto General a las Ventas			Impuesto de Promoción Municipal			Tasa de Impuesto de Promoción Municipal			Tasa de Impuesto de Promoción Municipal		
Fecha de Emisión	Fecha de Emisión	Tasa	Fecha de Emisión	Fecha de Emisión	Tasa	Fecha de Emisión	Fecha de Emisión	Tasa	Fecha de Emisión	Fecha de Emisión	Tasa
01/11/1981	31/12/1983	16%							16%	Decreto Legislativo N° 190	15/06/1981
01/01/1984	31/07/1984	18%							18%	Decreto Supremo N° 600-83-EFC	31/12/1983
01/08/1984	31/12/1984	8%							8%	Decreto Legislativo N° 297	29/07/1984
			15/12/1984	-	1%				9%	Ley 24030	14/12/1984
01/01/1985	08/02/1986	10%			1%				11%	Decreto Legislativo N° 319	30/12/1984
09/02/1986	09/03/1988	5%	-	04/12/1987	1%				6%	Decreto Supremo N° 050-86-EF	08/02/1983
			05/12/1987	-	1.5%				6.50%	Ley 24750	04/12/1987
10/03/1988	22/08/1988	8.50%			1.5%				10%	Decreto Legislativo N° 465	09/03/1988
23/08/1988	31/12/1988	13.5%	-	31/12/1988	1.5%				15%	Decreto Legislativo N° 486	22/08/1988
01/01/1989	20/02/1990	13%	01/01/1989		2%				15%	Ley N° 24971	23/12/1988
08/03/1990	11/08/1990	15%			2%				17%	Decreto Supremo N° 052-90-EF 1/	20/02/1990
					2%	25/02/1990	-	1%	18%	Ley N° 25203	24/02/1990
12/08/1990	31/12/1990	11%			2%	-	31/12/1990	1%	14%	Decreto Supremo N° 228-90-EF	11/08/1990
01/01/1991	09/08/1991	12%			2%				14%	Decreto Legislativo N° 621	30/11/1990
10/08/1991	29/02/1992	14%			2%				16%	Decreto Legislativo N° 656	09/08/1991
01/03/1992	31/07/2003	16%			2%				18%	Decreto Supremo de Emergencia N° 09-PCM-92	29/02/1992
					2%				18%	Decreto Ley N° 25980 - Ley 27037	23/12/1992
					2%				18%	Decreto Legislativo N° 786 -Ley 27037	31/12/1995
01/08/2003	31/12/2004	17%			2%				19%	Ley N° 28033	19/07/2003
01/01/2005	31/12/2005	17%			2%				19%	Ley N° 28426	21/12/2004
01/01/2006	31/12/2006	17%			2%				19%	Ley N° 28653	22/12/2005
01/01/2007	31/12/2007	17%			2%				19%	Ley N° 28929	12/12/2006
01/01/2008	31/12/2008	17%			2%				19%	Ley N° 29144	10/12/2007
01/01/2009	31/12/2009	17%			2%				19%	Ley N° 29291	11/12/2008
01/01/2010	31/12/2010	17%			2%				19%	Ley N° 29467	08/12/2009

Fuente: Ley del Impuesto General A las Ventas

El incremento de la tasa del IGV, como otros factores, está plagado de formalidades irrelevantes que complican la gestión de los contribuyentes formales; lo que provocó el aumento de la evasión tributaria y la informalidad por parte de las empresas.

Por causa de esto, se implementaron nuevas medidas administrativas tributarias (Retenciones, Percepciones y Deduciones) mediante la Resolución de Superintendencia N° 037-2002/SUNAT, Ley N° 29173 y Decreto supremo N° 155-2004-EF, según corresponda; todas ellas conocidas como pagos anticipados del IGV, que no implicaron la creación de un nuevo impuesto o la elevación de las tasas vigentes, sino que constituyeron mecanismos por medio de los cuales se asegura el pago de las obligaciones tributarias del IGV y combatir la informalidad.

Con esta medida, se abre una etapa de disconformidad de los contribuyentes, ya que estos sistemas de pagos anticipados, utilizados por la SUNAT, originaron discrepancias; debido a que obligó a determinados contribuyentes a asumir el rol de “cobradores” de este impuesto en forma gratuita, con riesgo de ser sancionados en caso de errores, aunque estos fueran involuntarios.

Por otro lado, los sujetos a quienes se les aplica los sistemas en referencia deben soportar los descuentos que el comprador o usuario les hace por su contraprestación (retenciones y deducciones) o la aplicación de sumas adicionales en sus adquisiciones que les hace el proveedor (percepciones). Situación que resta liquidez a las empresas; también, entrapamiento en sus operaciones, sobre todo cuando los montos retenidos, percibidos o deducidos se acumulan sin poder ser utilizados.

Teniendo en cuenta lo mencionado, percibiremos que el fisco continuará exigiendo pagos adelantados que el contribuyente no debe; cuyas operaciones no se han realizado, generándose pagos en exceso o indebidos, cuya restitución es inoperante.

Siendo el aspecto de mayor controversia el sistema de pago de operaciones futuras; la percepción se obliga pese a no haber realizado aún una operación gravada, aspecto que merece un mayor análisis.

Esto genera que las empresas tengan un efecto directo en la liquidez de su flujo de caja, en tanto tienen que pagar por adelantado el IGV para poder hacer uso del mismo como saldo a favor. Todo denota una falta de criterio y certeza por parte de la SUNAT al momento de ejercer la opción de decisión, en cuanto a emitir resoluciones hacia los contribuyentes sin tomar en cuenta el contexto en el cual se encuentran, y solamente establecer la necesidad que estos contribuyan aun cuando no tengan la obligación de hacerlo.

A continuación, describiremos cada una de las problemáticas de los sistemas de pagos anticipados del IGV

TABLA N° 2. INFORMACIÓN COMPARATIVA DE PROBLEMAS DE LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS DE IGV

DESCRIPCIÓN PROBLEMA	RETENCIONES	PERCEPCIONES	DETRACCIONES
1. Demora en la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto	Las empresas deben esperar tres meses, de acuerdo al artículo 2° de la RS N° 061-2005/SUNAT, para recién solicitar la restitución del IGV retenido; plazo que es sumado al trámite de 45 días hábiles, según el art. 32° del DS 126-94-EF. En la práctica, deben esperar más de 5 meses para lograr la restitución de los impuestos. Las empresas deben acudir a las entidades financieras para fortalecer su flujo de caja y financiar los impuestos, a pesar que tienen crédito fiscal por excesos de pago.		Los montos depositados en las cuentas, que durante 4 meses consecutivos como mínimo no se hayan agotado, a pesar que hayan sido destinados al pago de los conceptos señalados en el artículo 2° de la Ley, serán considerados de libre disposición. Para sujetos que tengan la calidad de Buenos Contribuyentes y Agentes de Retención del IGV, el plazo señalado en el párrafo anterior será de 2 meses consecutivos como mínimo.
2. Tasas elevadas	La tasa de retención es del 6 % del importe total de la operación gravada. En caso de pagos parciales, la tasa de retención se aplicará sobre el importe de cada pago.	La tasa de la percepción se encuentra en un rango del 1 % al 2 % del importe total de la operación gravada. En el caso de las ferreteras, se les retiene el 2 %.	Las tasas de las detracciones son elevadas, que van desde un 4 % hasta 14 %; pagos excesivos que no se devuelven ni compensan oportunamente. En el caso de empresas ferreteras con servicios de transportes, la tasa es del 4 %.
3. Efecto directo en la liquidez de su flujo de caja	Tienen que pagar por adelantado el IGV para poder hacer uso del mismo como saldo a favor; en caso que tuviera IGV por aplicar, se deberá cumplir estrictamente con las formalidades indicadas por la administración tributaria. Esto provocaría que la empresa quebrara, provocando no solo malestares en los empresarios, sino a quienes llevan la peor parte, los trabajadores y el Estado; porque, al quebrar, también se llevan los tributos del IGV y la renta. Las empresas requieren de reglas claras y racionales, que no compliquen sus actividades ni les generen sobrecostos que les restan competitividad,		
4. Escasez de información por parte de los empresarios.	Problema que afecta mayormente a su liquidez, ya que desconocen los procedimientos, requisitos y plazos para solicitar la devolución del pago en exceso, indebido o no aplicado de estos sistemas de pagos. Esta falta de información ocasiona incumplimientos involuntarios y, con ellos, sanciones drásticas, que ascienden hasta el 100 % de multa; como, por ejemplo, en el caso de las percepciones, al ejecutar la tasa del 1 % en vez del 2 %, que trae consecuencias para la empresa, ya que tendrá que reponer el 100 % de la diferencia de lo percibido.		
5. Designó a determinados contribuyentes a oficiar de "cobradores"	Asumiendo estos el costo que involucra la implementación del área creada para el cobro de este sistema, en forma gratuita y con riesgo de ser sancionados en caso de errores, aunque estos fueran involuntarios. Sistemas complicados y dispersos para cumplir con el encargo de recaudar los impuestos ajenos. Las empresas requieren normas claras y de fácil aplicación, que no compliquen sus actividades ni les generen sobrecostos que restan competitividad. Tengamos presente que las empresas no se constituyen para cobrar impuestos.		

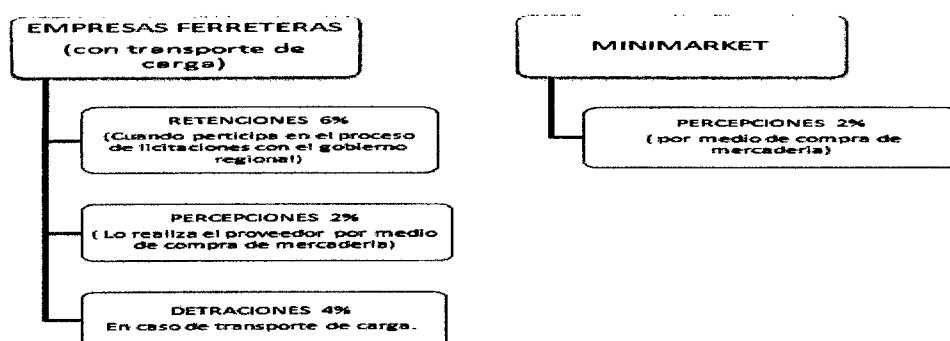
Fuente: Ley del Impuesto General a las Ventas, Retenciones, Percepciones y Detracciones

En realidad, pretendemos que las **empresas ferreteras** existentes en la provincia de Huamanga esclarezcan las ideas erróneas que tienen sobre los pagos anticipados del IGV. Se piensa que es perjudicial, por el mal entendimiento de la ley, ya que están plagadas de formalidades y que, con la implementación y retroalimentación de un Control Interno, se puede mejorar el manejo de los pagos anticipados del IGV.

Estos sistemas tienen un efecto directo en la liquidez del flujo de caja de las empresas en estudio, en tanto tienen que pagar por anticipados el IGV para poder hacer uso del mismo como saldo a favor. El Fisco continuará exigiendo pagos anticipados que el contribuyente no debe, cuyas operaciones no se han realizado, generándose pagos en exceso o indebidos, cuya devolución es inoperante; ya que, en la legislación, aún no se implementa la devolución inmediata o garantizada.

Alcanzamos distinguir que las empresas ferreteras ubicadas en la provincia de Huamanga, con su giro principal de venta de artículos ferreteros y con la prestación de servicios de transportes de carga, son afectadas directamente en las tres formas de pagos anticipados del IGV, en comparación a otras empresas. Como apreciamos a continuación.

GRÁFICO N° 01: MODALIDADES DEL SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV



Con lo expuesto, podemos notar que las empresas ferreteras en particular son restadas en su liquidez en las tres formas de pagos anticipados del IGV.

La problemática de los pagos anticipados del IGV por las empresas ferreteras se presenta en los siguientes aspectos:

- i. Falta de información por parte de los empresarios del manejo de los pagos anticipados del IGV, provocando una ineficiencia en la aplicación del sistema de retenciones, percepciones y detracciones; por carencia de una buena implementación de gestión, y de su correcta utilización.
- ii. Demora en la devolución del exceso de este pago por parte de la SUNAT y el entrapamiento en las operaciones de devolución.
- iii. Falta de liquidez en su flujo de caja, al notar que los pagos anticipados del IGV afectan directamente a las empresas ferreteras en las tres modalidades, que conllevaría a tener menor liquidez.
- iv. Al momento de la devolución del exceso de los pagos anticipados del IGV, no se reconoce ningún interés de dicho dinero, ya que no tienen en cuenta que ese dinero está sin producir beneficio alguno, generando una pérdida por falta de manejo de este.

En una economía cada vez más globalizada, esto distrae su capital. Está claro que este sistema afecta directamente la liquidez de flujo de caja, por las tasas excesivas correspondientes.

Además, mencionaremos que las empresas ferreteras atraviesan problemas de control, ya que no manejan un control contable administrativo adecuado para mejorar la gestión de la empresa. Como apreciamos a continuación:

- a. Falta de identificación de procesos, sistemas, actividades, tareas, etc.; que precisan el desarrollo de sus operaciones, en relación con el personal y el lugar de trabajo, en forma eficiente. Esto trae como consecuencia la escasa obtención de una información oportuna, confiable y segura que coadyuve con la toma acertada de decisiones, para cumplir con las metas y objetivos.

- b.** Falta de eficiencia en las operaciones que realiza las empresas sobre el manejo y control administrativo de los pagos anticipados del IGV.
- c.** Falta de conciencia tributaria.
- d.** Falta de implementación de métodos y medidas, adoptados en un negocio para salvaguardar la pérdida del flujo de caja por causa de los sistemas de pagos anticipados del IGV. Degradando la eficiencia en las operaciones contables administrativas.

Con lo expuesto en el presente trabajo, denotamos que el problema generado por la mala gestión de los pagos anticipados del IGV va continuar si los empresarios no incorporan o mejoran un control interno adecuado. Ya que las empresas, por causa de estos pagos, afectan su flujo de caja, que podría ocasionar su quiebra, reestructuración y hasta ser declaradas como insolventes.

Allí la necesidad de la implementación de un sistema de control interno apropiado, que tiene como función primordial evaluar en forma independiente la eficiencia, eficacia, economía y equidad de las operaciones contables financieras, administrativas, de gestión de otra naturaleza de la entidad; previniendo que se violen las normas y los principios contables de general aceptación. El control interno es conducido por las personas, no se trata solo de manuales de políticas e impresas, sino de personas que trabajan en cada nivel de la empresa.

Cuando uno analiza esta problemática piensa en la importancia que tiene el control interno, a efectos que pueda permitir que la empresa subsista y se desarrolle.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

2.1 Problema central

¿Por qué las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado; lo que limita la correcta administración del sistema de pagos anticipados del IGV en la provincia de Huamanga, 2009 y 2010?

2.2 Problemas secundarios

P₁ ¿Cuáles son las causas que genera la deficiente información y comunicación que limita un sistema estructurado para un mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones?

P₂ ¿Cuáles son los riesgos que enfrenta las empresas ferreteras sujetas al régimen de retenciones, percepciones y detracciones?

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Analizar por qué las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado en la administración y mejora del control de los pagos anticipados del IGV.

3.2 Objetivos específicos

O₁ Identificar las causas que no permiten un sistema estructurado en las empresas ferreteras de Huamanga para un mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones.

- O₂ Describir los principales riesgos que enfrenta las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.

4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Justificación

El problema a investigar surge por observación directa respecto a los pagos anticipados del IGV, que formalmente para las empresas ferreteras de Huamanga aquejan acciones de gestión confusa frente al manejo de su liquidez, por la demora en su conversión. Sin embargo, creemos que estas dificultades puedan ser capitalizadas para una gestión óptima; lo cual constituirá propuesta de alternativa de solución para las empresas ferreteras, logrando mejoras en su liquidez a través de un Sistema de Control Interno que ayudara al manejo óptimo de dichos sistemas de pagos anticipados.

El problema de investigación seleccionado tiene una trascendencia local, regional y nacional, por su característica de afectación a todas las empresas comprendidas en este régimen.

4.2 Importancia de la investigación

El presente trabajo de investigación se desarrolla en un entorno tributario cargado de leyes que favorecen la recaudación fiscal; siendo muchas de estas producto de vulneraciones, infracciones y pérdida de liquidez, como es el caso de los pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas, que constituyen un problema latente para los contribuyentes del sistema tributario, como por ejemplo para las empresas ferreteras. Considerando la falta de un sistema de Control Interno que ayude al manejo de estos, por desconocimiento del mismo.

La importancia se encuentra en investigar y dar alternativas de solución, las que tendrán las siguientes repercusiones:

A. Social

Los resultados que se obtengan pueden ayudar a medir el impacto positivo que tienen las recaudaciones de los pagos adelantados del IGV; para el cumplimiento del papel que tiene el Estado de cumplir con todas las obligaciones sociales inmediatas y para erradicar la evasión tributaria, contraria si no existiera este tipo de recaudaciones.

B. Económica

Los resultados que se obtuvieron con la presente investigación contribuyen a asumir de manera responsable la planificación económica de la empresa, en un rol previsor de las posibles contingencias financieras a causa de las recaudaciones anticipadas, para evitar su falta de liquidez.

5. HIPÓTESIS

5.1 Hipótesis general

Las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado lo que limita la adecuada gestión de los pagos anticipados del IGV.

5.2 Hipótesis secundarias

H₁ La deficiente información y comunicación en las empresas ferreteras por limitado personal capacitado, su insuficiente presupuesto, entre otros; dificulta un sistema

estructurado para el mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones.

H₂ La ineficiente evaluación de riesgos no valora efectos de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; afectando directamente la liquidez de las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.

6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

6.1 Variable independiente

Sistema de control interno

Indicadores

- Información y comunicación.
- Evaluación de riesgos.

6.2 Variable dependiente

Los sistemas de pagos anticipados del IGV

Indicadores

- Retenciones
- Percepciones
- Detracciones

7. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

7.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

7.1.1. Tipo de investigación

La investigación es de tipo aplicada, porque tiene como objetivo describir la realidad del empresario ferretero de la ciudad de Huamanga, relacionando el sistema de control interno con el sistema de pagos anticipados del IGV.

7.1.2. Nivel de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación, reúne, por su nivel, las características de un estudio descriptivo correlacional; dado que se intenta correlacionar las modalidades del sistema de control interno con las modalidades del sistema de pagos anticipados del IGV, así como describir algunos patrones de conducta del perfil del Empresario Ferretero.

7.1.3. Diseño de la investigación

De acuerdo al estudio, la investigación es Longitudinal, es un tipo de estudio observacional que investiga al mismo grupo de gente a lo largo de un período de años, en investigaciones científicas que requieren el manejo de datos estadísticos.

7.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

7.2.1. Deductivo

El método deductivo consiste en ir de lo general a lo particular. El proceso deductivo no es suficiente por sí mismo para explicar el conocimiento, es útil principalmente

para la lógica y las matemáticas, donde los conocimientos de las ciencias pueden aceptarse como verdaderos por definición.

7.2.2. Inductivo

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta.

7.2.3. Analítico

Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos, por separado. Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas. Estas operaciones no existen independientes una de la otra; el análisis de un objeto se realiza a partir de la relación que existe entre los elementos que conforman dicho objeto como un todo; y, a su vez, la síntesis se produce sobre la base de los resultados previos del análisis.

7.3. POBLACION Y MUESTRA

7.3.1. Población de la investigación

La población estuvo conformada por 20 empresas ferreteras, en quienes se evaluó el sistema de control interno que aplican en sus empresas en relación al sistema de pagos anticipados del IGV en las modalidades de retenciones, percepciones y detracciones.

7.3.2. Muestra de la investigación

La muestra estuvo conformada por la selección aleatoria de 12 empresarios ferreteros propietarios, en quienes se evaluó el sistema de control interno que aplican en sus empresas, en relación al sistema de pagos anticipados del IGV en las modalidades de retenciones, percepciones y detracciones.

Para definir el tamaño de la muestra, se utilizó el muestreo probabilístico y se aplicó la fórmula proporcionada por la Asociación Interamericana de Desarrollo AID, a través del programa de asistencia técnica:

$$n = \frac{NZ^2 pq}{Ne^2 + Z^2 pq} = \frac{20(1.64^2)(0.50)(0.50)}{20(0.15^2) + (1.64^2)(0.50)(0.50)} = 12.0456459 \approx 12$$

De donde:

n	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
p y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Equivale al intervalo de confianza del 90 %, en la estimación de la muestra; por tanto, el valor $Z = 1.64$
N	El total de la población. En este caso 20 empresas, considerando solo aquellas que reúnen el perfil para el trabajo realizado.
e	Representa el error estándar de la estimación. De acuerdo a la doctrina, debe ser menor igual a 0.15 (15 % aprox.). En este caso, se ha tomado 0.149 (14.9%).

7.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

7.4.1. Entrevistas

La entrevista consiste en una conversación entre dos o más personas, sobre un tema determinado de acuerdo a ciertos esquemas o pautas determinadas, lo que se aplicó a los empresarios ferreteros.

7.4.2. Encuestas

Dirigidas a una muestra representativa de la población, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos. La presente investigación tiene como objetivo obtener información de la muestra representativa de la población total de especialistas en materia tributaria, para obtener respuestas con propósito de análisis estadístico.

7.4.3. Observación Directa

La observación directa que consiste en interrelaciones con el medio y con la gente que lo forma para realizar los estudios de observación de campo, el convivir con lo que vas a investigar, esto otorga al investigador el material de estudio para su trabajo

La observación indirecta consiste en tomar nota de un hecho que sucede midiendo el comportamiento externo, este tipo de observación es la que mayormente se utiliza para realizar una investigación

7.5. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

7.5.1. Cuestionario

A fin de obtener corrientes de opinión respecto al tema investigado, se aplicó una encuesta denominada "Sistema de control interno y administrativo de las empresas ferreteras de Huamanga", que comprendió **21 preguntas**, dirigidas a los gerentes y/o propietarios de las empresas materia de investigación, que asocian 78 categorías evaluadas en 12 empresas ferreteras.

7.6. TÉCNICAS DE CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Para el análisis de los datos registrados en las encuestas, se aplicó las técnicas de la estadística descriptiva, como las tablas de frecuencias unidimensionales y bidimensionales para describir el perfil del empresario ferretero y la estadística inferencial en lo que corresponde el Rho de Spearman para variables cualitativas; que mide el grado de asociación que hay entre las modalidades de las variables del control interno y el sistema de pagos anticipados del IGV.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV

2.1. MARCO DOCTRINARIO O ANTECEDENTES

Según Alva (2009), se concluye en que:

- a) Desde el año 2002, las empresas vienen colaborando, ad honoren, con la SUNAT en la recaudación de los impuestos, conforme a los Sistemas de Pagos Adelantados del IGV (retenciones, percepciones y detracciones); los cuales vienen ocasionando diversos problemas a los contribuyentes, generándoles sobrecostos y restándoles competitividad
- b) No solo se trata de sistemas complicados y dispersos; sino que, además, afectan la liquidez de las empresas, pues los pagos adelantados no se compensan automáticamente y su devolución está sujeta a un trámite engorroso que puede durar varios meses.

Por otra parte, la **Cámara de Comercio de Lima**, en el Foro Tributario "Por un sistema tributario promotor del desarrollo", concluye en lo siguiente:

Que los miembros de la Comisión Tributaria de la Cámara de Comercio de Lima reconocieron la importancia de los sistemas de pagos adelantados

(retenciones, percepciones y detracciones), que han permitido a la administración identificar y fiscalizar a los contribuyentes que no venían declarando ni pagando el IGV.

Sin embargo, coincidieron con la Cámara en el sentido que se debería ajustar la tasa, habida cuenta que dichos regímenes afectan la liquidez de las empresas; así como en la necesidad de precisar la forma correcta de su aplicación, por cuanto cualquier incumplimiento genera drásticas sanciones.

Paredes (2005) establece que, desde la puesta en marcha de los regímenes de retenciones y percepciones del IGV, la recaudación ha experimentado una mejora continua en provecho de la recaudación total; con lo cual el Estado podría estar en condiciones de cumplir sus metas y objetivos en provecho de la población peruana.

Por otro lado, Hernández (2006) también considera una excelente alternativa la aplicación de las retenciones y percepciones para el incremento de la recaudación tributaria, lo que asegura el cumplimiento de los fines del Estado.

2.2. MARCO REFERENCIAL O LEGAL

2.2.1 Normas

- a) Constitución Política del Perú de 1993
- b) Ley N° 28053, ley que establece disposiciones con relación a percepciones y retenciones, que modifica la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo
- c) Ley N° 29173, que regula las percepciones del Impuesto General a las Ventas (IGV), antes contenido en disposiciones de rango menor, entre ellas la Resolución de Superintendencia N° 058-2006-SUNAT
- d) Decreto supremo N° 055-99.EF (texto único ordenado de la ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo) y normas modificatorias
- e) Resolución de Superintendencia N° 037-2002/SUNAT

2.2.2 Resoluciones de Superintendencia

- a) Régimen de Retenciones del Impuesto General a las Ventas, aprobado por Resolución de Superintendencia N° 037-2002/SUNAT.
- b) Resolución de Superintendencia N° 183-2004/SUNAT y, como tal, sujeto al SPOT.
- c) Texto actualizado de la Resolución de Superintendencia N° 073-2006/SUNAT, que regula la aplicación del régimen de detracciones del SPOT.

2.2.3 Resoluciones del Tribunal Fiscal

- a) Resolución del Tribunal Fiscal RTF N° 05257-2-2004
- b) Resolución del Tribunal Fiscal RFT N° 04533-5-2005
- c) Resolución de Tribunal Fiscal RTF N° 2285-5-2005
- d) Resolución de Tribunal Fiscal RTF N° 04533-5-2005
- e) Resolución del Tribunal Fiscal RTF N° 03170-1-2006

2.3. REFERENCIAS TEÓRICAS

El marco teórico y referencial trata sobre el problema objeto de estudio y los conceptos que han establecido los investigadores al ponerse en contacto con las unidades de análisis, cuyos argumentos son los siguientes:

2.3.1. Pagos adelantados

Según la Universidad de las Américas (Pueblas), los pagos anticipados representan una erogación efectuada por servicios que se va recibir por bienes que se consumirán en el uso exclusivo del negocio, cuyo propósito no es venderlos ni utilizarlos en el proceso productivo.

Constituyen un bien inmaterial que implica un derecho o preeminencia para que puedan reconocerse; deben ser capaces de generar beneficios o evitar desembolsos en el futuro. Ambos representan costos que se aplicarán contra resultados futuros. Los pagos anticipados pueden ser rentas de inmuebles por equipos antes de disfrutar el uso de los bienes, impuestos o derechos pagados antes de ser devengados, prima de seguros y fianzas pagadas anticipadamente, etc.

Se puede decir, también, que el pago anticipado se presenta regularmente en los contratos de ejecución instantánea y, como su nombre lo dice, implica abonar parte del valor total del contrato, que en todo caso no podrá exceder del cincuenta por ciento del valor contratado. Como quiera que constituye pago parcial del valor contratado, implica que su monto pasa a ser exclusivo del contratista; como tal, los dineros públicos pasarán a ser privados; lo cual permite, como consecuencia, que el contratista disponga libremente de esos dineros sin importar la destinación; pues, esta es propia de la facultad de dominio institucionalizada por los romanos con el término de abuso derecho de disposición. Ahora, si los dineros pasan a ser de exclusivo dominio del contratista, no tiene por qué constituir garantía de buen manejo e inversión de los dineros. Como se advierte, el manejo e inversión de los dineros corresponde a la órbita exclusiva del contratista; en tal caso, la entidad en aquello que corresponde al deber de control de los bienes y dineros del Estado acudirá a la garantía única de cumplimiento. En este caso, la garantía precave el siniestro consistente en la distracción de los recursos, como consecuencia del incumplimiento del contratista.

2.3.2. Pagos adelantados del Impuesto General a la Venta

Debido a las múltiples necesidades que debe afrontar el Estado por la falta de disponibilidad en su caja fiscal, ocasionado por la evasión tributaria, provocó la preocupación en este, originando la creación de los Sistemas de Pagos Adelantados del Impuesto General a las Ventas, que *son mecanismos que aseguran al Estado el*

cobro de las obligaciones tributarias del IGV, obligando que, a como dé lugar, se pague el Impuesto General a las Ventas, y no lo consideren como una “Ganancia Adicional” de su negocio, sabiendo perfectamente que este impuesto es de propiedad del Estado, logrando este incrementar la Recaudación y ampliar la Base Tributaria.

Al consultar la información relacionada con los regímenes de pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria explica, mediante sus alcances teóricos, algunas definiciones muy importantes:

El régimen pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas es un sistema basado en aplicar tasas porcentuales a las adquisiciones y pagos que se realicen con operaciones gravadas con dicho impuesto, los mismos que tienen concepto cancelatorio, con el fin de adelantar el pago del Impuesto General a las Ventas, siendo canalizado a través de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Los fondos son destinados a contribuir al desarrollo de las actividades propias del Ministerio de Economía y Finanzas, que serán incluidas dentro del rubro de recaudaciones fiscales para que sean consideradas en el Presupuesto General de la República¹.

También, al consultar la información sobre los adelantos de tributos del IGV, se ha encontrado que la Cámara de Comercio de Lima, a través del Dr. Julio Zegarra Velásquez, nos explica mediante sus alcances teóricos algunas definiciones que, a nuestro criterio, son muy importantes sobre las percepciones a las importaciones. Al respecto, dice lo siguiente:

Los pagos adelantados del impuesto general a las ventas constituyen un costo tributario para las empresas; ya que, en primer lugar, produce falta de liquidez y, en segundo lugar, no constituyen ningún costo beneficio que sí contribuyen ante la Superintendencia Nacional de Administración, por más que posteriormente sean compensados o devueltos a través de una solicitud por parte de los contribuyentes.

Definiremos cada uno de los sistemas de pagos anticipados del IGV.

¹LEY N° 28053), por el Poder Ejecutivo (SPOT - D.Leg. N° 940) y las retenciones dispuestas por la SUNAT (Res. N° 037-2002-SUNAT)

2.4. PERCEPCIONES

Es un régimen que se aplica a los clientes (a los que compran a un agente de percepción), donde se efectúan las percepciones del IGV practicado por los agentes de percepción, encargados de su posterior entrega al fisco. Mientras que el cliente consignara el impuesto que se le hubiera percibido, a efecto de su deducción del tributo a pagar, con cargo a que la percepción se descuenta al impuesto a pagar del mes².

A. Régimen de percepciones del IGV aplicable a las operaciones de venta gravadas con el IGV de los bienes señalados en el apéndice 1 de la Ley N° 29173

El Régimen de Percepciones del IGV aplicable a las operaciones de venta gravadas con el IGV de los bienes señalados en el **Apéndice**

1 de la Ley N° 29173 es un mecanismo por el cual el agente de percepción cobra por adelantado una parte del Impuesto General a las Ventas que sus clientes van a generar luego por sus operaciones de venta gravadas con este impuesto.

El Agente de Percepción entregará a la SUNAT el importe de las percepciones efectuadas. El cliente está obligado a aceptar la percepción correspondiente.

Este régimen no es aplicable a las operaciones de venta de bienes exonerados o inafectos del IGV.

² Perucontable.com del 4/11/2005

**TABLA N° 3. PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN LOS BIENES COMPRENDIDOS EN EL
APÉNDICE N° 1 DE LA LEY N° 29173, SON:**

REFERENCIA		BIENES COMPRENDIDOS EN EL RÉGIMEN
13	Pinturas, barnices y pigmentos al agua preparados de los tipos utilizados para el acabado del cuero.	Bienes comprendidos en alguna de las siguientes subpartidas nacionales: 3208.10.00.00/3210.00.90.00.
15	Productos laminados planos; alambón; barras; perfiles; alambre; tiras; tubos; accesorios de tuberías; cables, trenzas, eslingas y artículos similares; de fundición hierro o acero; y puntas, clavos, chinchetas (chinchas), grapas y artículos similares; de fundición, hierro, o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto de cabeza de cobre.	Bienes comprendidos en alguna de las siguientes subpartidas nacionales: 7208.10.10.00/7217.90.00.00, 7219.11.00.00/7223.00.00.00, 7225.11.00.00/7229.90.00.00, 7301.20.00.00, 7303.00.00.00/ 7307.99.00.00, 7312.10.10.00/7313.00.90.00 y 7317.00.00.00.
16	Adoquines, encintados (bordillos), losas, placas, baldosas, losetas, cubos, dados y artículos similares.	Bienes comprendidos en alguna de las siguientes subpartidas nacionales: 6801.00.00.00, 6802.10.00.00 y 6907.10.00.00/6908.90.00.00.
17	Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	Bienes comprendidos en alguna de las siguientes subpartidas nacionales: 6910.10.00.00/6910.90.00.00.

- **Agentes de percepción**

Es aquel que por su profesión, oficio o actividad se encuentra en la situación de recibir del contribuyente una suma de dinero, a cuyo monto originario debe adicionar el tributo que luego ingresará al Fisco³.

³http://eco.urne.edu.ar/finanzas/catedras/reg_tribu/ag_ret_per.doc

Los agentes de percepción se encuentran en el Padrón de Agentes de Percepción.

La designación de agentes de percepción, así como la exclusión de alguno de ellos, se efectuará mediante Decreto Supremo, refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas, con opinión técnica de la SUNAT; los mismos que actuarán o dejarán de actuar como tales –según el caso–, a partir del momento indicado en el Decreto Supremo de designación o exclusión.

La percepción solo la podrán efectuar aquellos sujetos que han sido designados como Agentes de Percepción.

- **Monto de la percepción**

El importe de la percepción del IGV será determinado aplicando sobre el precio de venta, los porcentajes señalados mediante Decreto supremo, refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas, con opinión técnica de la SUNAT; los cuales deberán encontrarse en un rango de uno por ciento (1 %) a dos por ciento (2 %).

Sin embargo, el porcentaje de la percepción ha sido rebajado a 1 % respecto a las operaciones de venta de materiales de construcción, comprendidos en los numerales 13 al 17 del Apéndice I de la Ley N° 29173, en el supuesto que dichos bienes sean entregados o remitidos a la zona declarada en emergencia, como consecuencia del sismo ocurrido el 15 de agosto del año 2007.

Adicionalmente, cuando en la operación sujeta a percepción se emita una factura o ticket que otorgue derecho a crédito fiscal y el cliente sea también un sujeto designado como agente de percepción, se aplicará un porcentaje del 0.5 %.

- **Operaciones que están excluidas de la percepción**

No se efectuará la percepción en:

1. Las operaciones que cumplan, en forma concurrente, con los siguientes requisitos:
 - Se emita un comprobante de pago que otorgue derecho a crédito fiscal;
 - El cliente tenga la condición de agente de retención del IGV o figure en el "Listado de entidades que podrán ser exceptuadas de la percepción del IGV".
2. Las ventas de gas licuado de petróleo, despachado a vehículos de circulación por vía terrestre a través de dispensadores de combustible en establecimientos debidamente autorizados por la Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas.
3. En el retiro de bienes considerados como venta.
4. Las operaciones de venta efectuadas a través de la Bolsa de Productos de Lima.
5. En ventas en las que opere el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central (Sistema de Deduciones).

- **Consumidor final**

Para efecto del presente régimen, se considerará como consumidor final al sujeto que cumpla en forma concurrente con las siguientes condiciones, las cuales deberán ser verificadas por el agente de percepción al momento en que se realiza el cobro: a) El cliente sea una persona natural; y b) El importe de los bienes adquiridos sea igual o inferior a setecientos y 00/100 Nuevos Soles (S/. 700.00), por comprobante de pago.

2.5. RETENCIONES

Es el régimen por el cual los sujetos designados por la SUNAT como Agentes de Retención deberán retener parte del Impuesto General a las Ventas que le es trasladado por algunos de sus proveedores, para su posterior entrega al Fisco, según la fecha de vencimiento de las obligaciones tributarias que les corresponda.

Los proveedores podrán deducir los montos que se les hubieran retenido contra el IGV que le corresponda pagar.

A. Ámbito de aplicación

El régimen de retenciones del IGV es aplicable a los proveedores cuyas operaciones gravadas en la venta de bienes, primera venta de bienes inmuebles, prestación de servicios y contratos de construcción, sean realizadas a partir del 01 de junio del 2002, con contribuyentes designados como Agente de Retención.

B. Excepción de la obligación de retener

Se exceptúa de la obligación de retener cuando el pago efectuado es igual o inferior a setecientos y 00/100 nuevos soles (S/.700) y la suma del importe de la operación de los comprobantes involucrados ajustados por las notas de contabilidad que correspondan no supera dicho importe.

C. Agentes de retención

Se llama así al adquirente del bien inmueble o inmueble, usuario del servicio o quien encarga la construcción, designado por la SUNAT en las operaciones en las cuales tenga la calidad de cliente⁴.

D. Designación y exclusión de agentes de retención

La designación de agentes de retención, así como la exclusión de alguno de ellos, se efectuará mediante Resolución de Superintendencia de la SUNAT. Los sujetos designados como agentes de retención actuarán o dejarán de actuar como tales, según el caso, a partir del momento indicado en dicha resolución.

E. Tasa de la retención

La tasa de la retención es del seis por ciento (6 %) del importe total de la operación gravada. Cabe indicar que el importe total de la operación gravada es la suma total que queda obligado a pagar el adquirente, usuario del servicio o quien encarga la construcción, incluidos los tributos que graven la operación, inclusive el IGV.

En caso de pagos parciales de la operación gravada con el impuesto, la tasa de retención se aplicará sobre el importe de cada pago.

F. Oportunidad de la retención

El agente de retención efectuará la retención en el momento en que se realice el pago, con prescindencia de la fecha en que se efectuó la operación gravada con el

⁴<http://www.slideshare.net/globalinformativo/regimen-de-retenciones-deigv>

IGV. En caso que el pago se realice a un tercero, el agente de retención deberá emitir y entregar el "comprobante de retención" al proveedor. Tratándose de pagos parciales, la tasa de retención se aplicará sobre el importe de cada pago. Para efectos del cálculo del monto de la retención, en las operaciones realizadas en moneda extranjera, la conversión a moneda nacional se efectuará al tipo de cambio promedio ponderado venta, publicado por la Superintendencia de Banca y Seguros en la fecha de pago.

G. Comprobante de retención

Al momento de efectuar la retención, el agente de retención entregará a su proveedor un "comprobante de retención".

H. Declaración y pago del agente de retención, proveedor y deducción del monto retenido

- El agente de retención declarará el monto total de las retenciones practicadas en el período y efectuará el pago respectivo utilizando el PDT - Agentes de Retención, Formulario Virtual N° 626.
- El proveedor deberá efectuar su declaración y pago mensual del IGV utilizando el PDT-IGV Renta Mensual, Formulario Virtual 621, donde consignará el impuesto que se le hubiera retenido, a efecto de su deducción del tributo a pagar.

I. Aplicación de las retenciones

El proveedor podrá deducir del impuesto a pagar las retenciones que le hubieran efectuado hasta el último día del período al que corresponda la declaración. Si no existieran operaciones gravadas o si estas resultaran insuficientes para absorber las

retenciones que le hubieran practicado, el exceso se arrastrará a los períodos siguientes hasta agotarlo, no pudiendo ser materia de compensación con otra deuda tributaria. El proveedor podrá solicitar la devolución de las retenciones no aplicadas que consten en la declaración del IGV, siempre que hubiera mantenido un monto no aplicado por dicho concepto en un plazo no menor de tres (3) periodos consecutivos.

J. Registro de comprobantes de pago sujetos a retención

El agente de retención podrá abrir una columna en el Registro de Compras, en la que marcará: a) Los comprobantes de pago correspondientes a operaciones que se encuentran sujetas a retención; b) Las notas de débito y notas de crédito que modifican los comprobantes de pago correspondientes a operaciones que se encuentran sujetas a retención.

K. Cuentas y registro de control

El agente de retención y el proveedor deberán llevar, según sea el caso, las siguientes cuentas y registro de control:

- El agente de retención abrirá en su contabilidad una cuenta denominada "IGV - Retenciones por Pagar".
- El Proveedor abrirá en su contabilidad, una subcuenta denominada "IGV Retenido", dentro de la cuenta "Impuesto General a las Ventas". En dicha subcuenta, se controlará las retenciones que le hubieren efectuado los agentes de retención.

2.6. DETRACCIONES

Consiste básicamente en el descuento que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor o quien presta el servicio⁵.

A) Finalidad del sistema

Tiene como finalidad generar fondos para el pago de:

- ❖ Las deudas tributarias por concepto de tributos o multas, así como los anticipos y pagos a cuenta por dichos tributos, incluidos sus respectivos intereses, que constituyan ingreso del Tesoro Público, administradas y/o recaudadas por la SUNAT y las originadas por las aportaciones a ESSALUD y a la ONP.
- ❖ Las costas y los gastos en que la SUNAT hubiera incurrido a que se refiere el inciso e) del artículo 115º del Código Tributario.

B) Procedimiento del sistema

La generación de los mencionados fondos se realizará a través de depósitos que deberán efectuar los sujetos obligados, respecto de las operaciones sujetas al Sistema, en las cuentas bancarias que para tal efecto se abrirán en el Banco de la Nación o en las entidades a que se refiere el numeral 8.4 del artículo 8º de la norma que rige el sistema.

⁵ <http://www.Portalcontable.com> del 25 de Septiembre, 2007

C) Ámbito de aplicación

Se entenderá por operaciones sujetas al sistema a las siguientes:

- ❖ La venta de bienes muebles o inmuebles, prestación de servicios o contratos de construcción gravados con el IGV y/o ISC o cuyo ingreso constituya renta de tercera categoría para efecto del impuesto a la renta;
- ❖ El retiro de bienes gravados con el IGV a que se refiere el inciso a) del artículo 3º de la Ley del IGV; y
- ❖ El traslado de bienes fuera del centro de producción, así como desde cualquier zona geográfica que goce de beneficios tributarios hacia el resto del país, cuando dicho traslado no se origine en una operación de venta. Se encuentra comprendido en el presente inciso el traslado de bienes realizado por el emisor itinerante de comprobantes de pago.
- ❖ El transporte público de pasajeros y/o transporte público o privado de bienes realizados por vía terrestre.

D) Monto del depósito

El monto del depósito será determinado mediante cualquiera de los siguientes métodos, de acuerdo a lo que establezca la SUNAT, teniendo en cuenta las características de los sectores económicos, bienes o servicios involucrados en las operaciones sujetas al sistema:

- ❖ Un porcentaje del importe de las operaciones sujetas al sistema. Tratándose de los sujetos a que se refiere el tercer párrafo del inciso a) del numeral 5.1 del artículo 5º de la norma del sistema; la SUNAT podrá estimar la cantidad de operaciones sobre cuyo importe total se aplicará dicho porcentaje.
- ❖ Un monto fijo por cantidad de bien vendido o trasladado, considerándose según el caso, peso, volumen, superficie, unidad física, entre otros.

Un monto fijo determinado, entre otros por las características del vehículo, tales como número de ejes, número de asientos y capacidad de carga, y por cada garita o punto de peaje que se encuentren bajo la competencia de las administradoras de peaje, tratándose del transporte de pasajeros y/o transporte de bienes realizados por vía terrestre.

E) Sujetos obligados a efectuar el depósito:

Los sujetos obligados a efectuar el depósito son los siguientes:

- ❖ El adquirente del bien mueble o inmueble, usuario del servicio o quien encarga la construcción, tratándose de las operaciones a que se refiere el inciso a) del artículo 3º.
- ❖ El sujeto del IGV, en el caso del retiro de bienes a que se refiere el inciso b) del artículo 3º de la norma del sistema.
- ❖ El propietario de los bienes que realice o encargue el traslado de los mismos, en el caso de las operaciones a que se refiere el inciso c) del artículo 3º de la norma del sistema.

Los sujetos obligados deberán efectuar el depósito de acuerdo a lo siguiente:

Tratándose del primer párrafo del inciso a) del numeral 5.1, el monto del depósito correspondiente será deducido del importe de la operación e ingresado en la cuenta bancaria que, para tal efecto, abrirá el Banco de la Nación a nombre del proveedor, prestador del servicio o quien ejecute el contrato de construcción, salvo en el caso que la SUNAT autorice al proveedor efectuar el depósito, en cuyo caso le será de aplicación lo señalado en el inciso b).

F) Titular de la cuenta

El titular de la cuenta será el beneficiario de los depósitos realizados en aplicación del sistema. El titular será, según el caso, a) El proveedor del bien mueble o inmueble, el prestador del servicio o quien ejecuta el contrato de construcción en el caso de las operaciones a que se refiere el inciso a) del artículo 3º; b) El sujeto del IGV, en el caso del retiro de bienes a que se refiere el inciso b) del artículo 3º; c) El propietario de los bienes que realiza o encarga el traslado de los mismos, en el caso de las operaciones a que se refiere el inciso c) del artículo 3º; d) El transportista que efectúa el transporte de bienes y/o pasajeros por vía terrestre, en el caso de las operaciones a que se refiere el inciso d) del artículo 3º.

G) Momento para efectuar el depósito

El depósito deberá efectuarse en su integridad de acuerdo a lo que establezca la SUNAT, teniendo en cuenta las características de los sectores económicos, bienes o servicios involucrados en las operaciones sujetas al sistema:

Tratándose de las operaciones de prestación de servicios gravados con el IGV o cuyo ingreso constituya:

- a) Con anterioridad a la prestación del servicio, dentro del plazo señalado por la SUNAT;
- b) Hasta la fecha de pago parcial o total al prestador del servicio; y
- c) Con posterioridad a la anotación del comprobante de pago en el Registro de Compras, dentro del plazo que señale la SUNAT.

H) De las cuentas

- ❖ Los montos depositados en las cuentas bancarias tendrán el carácter de intangibles e inembargables.
- ❖ Las cuentas podrán ser abiertas a solicitud del titular de la cuenta o de oficio por el Banco de la Nación, en los casos y condiciones que establezca la SUNAT.

- ❖ El Banco de la Nación comunicará mensualmente a la SUNAT la relación de las cuentas bancarias abiertas, indicando el nombre, número de RUC del titular y el número de la cuenta. Asimismo, informará mensualmente los montos depositados en las cuentas y los nombres de los sujetos obligados a efectuar los depósitos, en la forma, plazo y condiciones establecidas por la SUNAT.
- ❖ La SUNAT podrá celebrar convenios con empresas del sistema financiero a efecto que se abran las cuentas y se realicen los depósitos a que se refiere el sistema, siéndoles de aplicación las disposiciones establecidas por la presente norma para el Banco de la Nación.

I) Destino de los montos depositados

- ❖ El titular de la cuenta deberá destinar los montos depositados al pago de sus deudas tributarias, en calidad de contribuyente o responsable, y de las costas y gastos a que se refiere el artículo 2º.
- ❖ De no agotarse los montos depositados en las cuentas, luego que hubieran sido destinados al pago de las obligaciones indicadas en el numeral anterior, el titular podrá: a) Solicitar la libre disposición de los montos depositados. Dichos montos serán considerados de libre disposición por el Banco de la Nación de acuerdo al procedimiento que establezca la SUNAT; o b) Utilizar los montos depositados para realizar los depósitos a que se refiere el artículo 2º cuando se encuentre obligado a efectuarlos en aplicación del Sistema en calidad de adquirente, usuario del servicio o quien encarga la construcción, en los casos y de acuerdo al procedimiento que establezca la SUNAT.

J) Del control del cumplimiento de las obligaciones

- ❖ La administración del sistema, incluyendo la verificación del cumplimiento de las obligaciones, así como la aplicación de las sanciones correspondientes, estará a cargo de la SUNAT.

- ❖ Los sujetos comprendidos en el Sistema deberán brindar las facilidades necesarias para realizar las medidas de control que se dicten a fin de asegurar el correcto cumplimiento de lo señalado en la presente norma, sin perjuicio de las sanciones establecidas en el artículo 12º.

K) Sanciones

El incumplimiento de las obligaciones señaladas en la presente norma será sancionado de conformidad con lo dispuesto en el Código Tributario.

Los ingresos que se obtengan por aplicación de las sanciones señaladas en el presente artículo constituyen ingresos del Tesoro Público.

Para retirar el vehículo internado temporalmente o recuperar los bienes decomisados por el incumplimiento de lo dispuesto en la presente norma, adicionalmente a los requisitos establecidos en los artículos 182º y 184º del Código Tributario, se deberá acreditar el depósito a que se refiere el artículo 2º; así como el pago de la multa que resulte aplicable de acuerdo a lo señalado en el presente artículo, de ser el caso.

L) Cumplimiento de las normas tributarias

El cumplimiento de las normas tributarias tiene que ver con el deber tributario.

En general, la obligación o necesidad de actuar moralmente, la noción de deber adquiere una especial significación en la filosofía kantiana, de carácter formal, en la que el deber se convierte en la fuente de la obligación moral y, por ende, en la fuente de la moralidad. El concepto de deber, que contiene el de una voluntad buena es, para Kant, la necesidad de una acción por respeto a la ley moral.

Deber, necesidad moral de cumplir las obligaciones. A diferencia del idealismo, que busca la fuente del deber en la «idea absoluta» (Hegel), en la «razón práctica» autónoma (Kant), &c.; el marxismo considera que las obligaciones tienen un carácter objetivo. Se hallan determinadas por el lugar del hombre en el sistema de las relaciones sociales, se derivan del curso de la historia, de las necesidades del progreso social. Esto condiciona las distintas clases de deber: humano, civil, de partido, militar, trabajador o empleado, familiar, &c. Por el hecho de entrar en determinadas relaciones, el hombre toma sobre sí obligaciones. La conciencia que de ellas tenga aparece como comprensión y vivencia (sentimiento) del deber.

Es deber de todos los ciudadanos del Perú participar activamente en la edificación de la conciencia tributaria y deber de los contribuyentes cumplir las normas tributarias.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y DE LAS EMPRESAS FERRETERAS

4.1. MARCO DOCTRINARIO O ANTECEDENTES

José Alejandro R.M., en la página web Barandilleros.com, concluye en que el “Control Interno Gerencial”, o simplemente el “Control Interno”, es una expresión utilizada con el objeto de describir todas las medidas adoptadas por los accionistas y directores de empresas para dirigir y controlar las operaciones de sus empresas. Normalmente, para una empresa específica, se refiere “Sistema de Control Interno” a las técnicas específicas para ejercer un control sobre las operaciones y recursos, que varía de una empresa o entidad a otra, según la magnitud, naturaleza, complejidad y dispersión geográfica de operaciones de la misma.

También hemos tomado las referencias de Vílchez (2009), que, sobre un estudio del control interno y su incidencia en la ejecución de gastos, concluye en que:

“El conjunto de planes, métodos y elementos del control interno no son evaluados a falta de un manual de procedimientos y guías por cada área, que describan los procedimientos específicos de manera detallada y definan las funciones del personal (...). No se implementan las medidas

correctivas derivadas de la evaluación del sistema de control interno porque el alcalde simplemente no lo toma en cuenta, pues tales recomendaciones se archivan; en consecuencia, el trabajo es estéril, pues nadie se entera de los errores y debilidades existentes en las diferentes áreas (...)."

Del mismo modo Valencia (1999), plantea que el control interno es importante porque permite evaluar el grado de efectividad, eficiencia y economía por la cual la gestión de la empresa ha logrado alcanzar sus objetivos y metas programadas. Se permite minimizar riesgos y errores, o irregularidades en forma oportuna.

4.2. REFERENCIAS TEÓRICAS

El marco teórico y referencial trata sobre el problema objeto de estudio y los conceptos que han establecido los investigadores al ponerse en contacto con las unidades de análisis, cuyos argumentos son los siguientes:

4.2.1. CONTROL INTERNO

Es el proceso que ejecuta la administración con el fin de evaluar operaciones específicas, con seguridad razonable en tres principales categorías: efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera, y cumplimiento de políticas, leyes y normas⁶.

En su significado más amplio, control interno comprende la estructura, las políticas, los procedimientos y las cualidades del personal de las empresas, que es diseñado con el objeto de proporcionar una garantía razonable para el logro de objetivos incluidos en las siguientes categorías:

⁶Actualidad Empresarial - Primera Quincena - Mayo 2008

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes, reglamentos y políticas.

Completan la definición algunos conceptos fundamentales:

- El control interno es un proceso, es decir un medio para alcanzar un fin y no un fin en sí mismo.
- Lo llevan a cabo las personas que actúan en todos los niveles, no se trata solamente de manuales de organización y procedimientos.

Al hablarse del control interno como un proceso, se hace referencia a una cadena de acciones, extendida a todas las actividades inherentes a la gestión e integrados a los demás procesos básicos de la misma: planificación, ejecución y supervisión. Tales acciones se hallan incorporadas (no añadidas) a la infraestructura de la entidad, para influir en el cumplimiento de sus objetivos y apoyar sus iniciativas de calidad.

El control interno es de importancia para la estructura administrativa contable de una empresa.

Existen dos tipos de control interno:

- **El control interno administrativo**

Se relaciona con la normativa y los procedimientos existentes en una empresa vinculada con la eficiencia en las operaciones (operativa) y el acatamiento de las políticas de la dirección.

Comprende, en un sentido amplio, el plan de organización, política, procedimientos y prácticas utilizados para administrar las operaciones en una entidad o programa; y

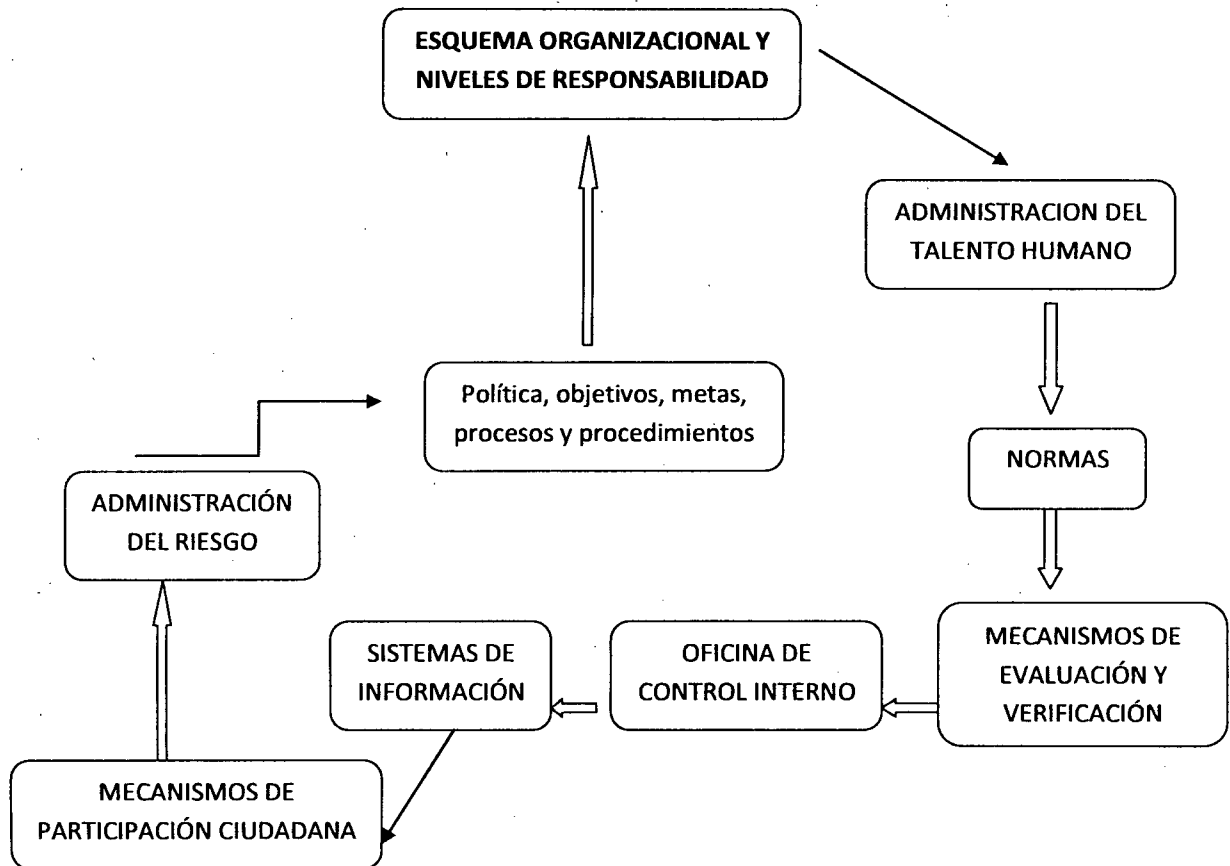
asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas. Incluye, también, las actividades de planeamiento, organización, dirección y control de las operaciones de la entidad o programa; así como el sistema para presentar informes, medir y monitorear el desarrollo de las actividades. Los métodos y procedimientos utilizados para ejercer el control interno de las operaciones pueden variar de una entidad a otra, según la naturaleza, magnitud y complejidad de sus operaciones.

- **El control interno contable**

Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos, cuya misión es salvaguardar los activos y la confiabilidad de los registros contables.

Está constituido por el plan de organización y los métodos, procedimientos y registros que tienen relación con la custodia de recursos; al igual que con la exactitud, confiabilidad y oportunidad en la presentación de información financiera, principalmente de los estados financieros de la entidad o programa. Asimismo, incluyen controles sobre los sistemas de autorización y aprobación, segregación de funciones, entre las operaciones de registro e información contable.

ESQUEMA DEL FUNCIONAMIENTO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO



Fuente: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado

3.3.1.1. COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO (COSO)

A. Ambiente del control

El ambiente de control representa la combinación de factores que afectan las políticas y procedimientos de una entidad, fortaleciendo o debilitando sus controles. Estos factores son los siguientes:

1. Actitud de la administración hacia los controles internos establecidos

- Estructura de organización de la entidad
- Funcionamiento del Consejo de Administración y sus comités
- Métodos para asignar autoridad y responsabilidad

2. Métodos de control administrativo

Para supervisar el seguimiento al cumplimiento de las políticas y procedimientos, incluyendo la función de auditoría interna

3. Métodos de control administrativo, políticas y prácticas de personal

Influencias externas que afectan las operaciones y prácticas de la entidad

4. La calidad del ambiente de control

Es una clara indicación de la importancia que la administración de la entidad le da a los controles establecidos.

Un ambiente de control se puede instaurar adecuadamente si existe un cumplimiento de las leyes y políticas, las que deberán ser de dominio del personal dirigente y todos los trabajadores; no bastando solo el conocimiento, sino que deben estar cumplidas en forma escrita y organizada.

El ambiente de control fija el tono de la organización, al influir en la consecuencia del personal. Este puede considerarse como la base de los demás componentes del control interno.

Estructura organizacional

Además, establecida una adecuada estructura en cuanto al establecimiento de divisiones y departamentos funcionales, así como la asignación de responsabilidades y políticas de delegación de autoridad.

Esto incluye la existencia de un departamento de control interno, que dependa del máximo nivel de la empresa.

Personal

Calidad e integridad del personal que está encargado en ejecutar los métodos y procedimientos prescritos por la gerencia para el logro de los objetivos.

Separación de funciones

La segregación de funciones incompatibles reduce el riesgo que una persona esté en condiciones tanto de cometer u ocultar errores o fraudes en el transcurso normal de su trabajo. Lo que se debe evaluar para evitar la colusión de fraudes, que son: autorización, ejecución, registro, custodia de los bienes, realización de conciliaciones.

B. Evaluación de riesgo

El control interno ha sido pensado esencialmente para limitar los riesgos que afectan las actividades de las organizaciones. A través de la investigación y el análisis de los riesgos relevantes, y el punto hasta el cual el control vigente los neutraliza, se evalúa la vulnerabilidad del sistema. Para ello, debe adquirirse un conocimiento práctico de la entidad y sus componentes, la manera de identificar los puntos débiles, enfocando los riesgos, tanto al nivel de la organización (interno y externo) como de la actividad.

El establecimiento de objetivos es anterior a la evaluación de riesgos. Si bien

aquellos no son un componente del control interno, constituyen un requisito previo para el funcionamiento del mismo.

Los objetivos (relacionados con las operaciones, con la información financiera y con el cumplimiento) pueden ser explícitos o implícitos, generales o particulares. Estableciendo objetivos globales y por actividad, una entidad puede identificar los factores críticos del éxito y determinar los criterios para medir el rendimiento.

A este respecto, cabe recordar que los objetivos de control deben ser específicos; así como adecuados, completos, razonables e integrados a los globales de la institución.

Una vez identificados, el análisis de los riesgos incluirá una:

- estimación de su importancia / trascendencia,
- evaluación de la probabilidad / frecuencia,
- definición del modo en que habrán de manejarse.

Dado a que las condiciones en que las entidades se desenvuelven suelen sufrir variaciones, se necesitan mecanismos para detectar y encarar el tratamiento de los riesgos asociados con el cambio. Aunque el proceso de evaluación es similar al de los otros riesgos, la gestión de los cambios merece efectuarse independientemente, dada su gran importancia y las posibilidades de que los mismos pasen inadvertidos para quienes están inmersos en las rutinas de los procesos.

El control interno ha sido pensado para limitar los riesgos que afectan las actividades de una organización, enfocando los riesgos tanto a nivel de la organización (internos y externos) como de la actividad.

En tal sentido, las circunstancias que pueden merecer especial atención por su impacto serán:

- ❖ Cambios en el entorno
- ❖ Redefinición de la política institucional
- ❖ Reorganizaciones o reestructuraciones
- ❖ Ingreso de nuevos empleados o rotación
- ❖ Nuevos sistemas y procedimientos
- ❖ Aceleración del crecimiento
- ❖ Nuevos productos o servicios, actividades o funciones
- ❖ Cambios en la aplicación de los principios contables

Los riesgos se analizan considerando su probabilidad e impacto como bases para determinar cómo deben ser gestionados y se evalúan desde una doble perspectiva:

- Su impacto sobre la consecución de los objetivos.
- La probabilidad de ocurrencia.

Hay que valorar:

- El **riesgo inherente**, es el riesgo en ausencia de control, es decir, el que existiría si no se hubiesen adoptado acciones por la organización para alterar o reducir su probabilidad de ocurrencia.
- El **riesgo residual**, es el riesgo que subsiste tras los controles ya establecidos por la organización.

La respuesta al riesgo es la dirección que selecciona las posibles respuestas, evitar, aceptar, reducir o compartir los riesgos, desarrollando una serie de acciones para alinearlos con el riesgo aceptado y las tolerancias al riesgo de la entidad.

La evaluación del riesgo del control interno puede ser tres tipos:

- Bajo - El control interno es efectivo (previene, detecta y corrige los errores)

- Moderado - El control interno es moderadamente efectivo (énfasis en prevención o detección y corrige los errores significativos)
- Alto - El control interno es inefectivo (no previene no detecta ni corrige los errores significativos)

Riesgo de Control

Evaluación preliminar del riesgo de control

La evaluación preliminar del riesgo de control es el proceso de evaluar la efectividad de los sistemas de contabilidad y de control interno de una entidad para prevenir o detectar y corregir representaciones erróneas de importancia relativa.

Siempre habrá algún riesgo de control a causa de las limitaciones inherentes de cualquier sistema de contabilidad y de control interno.

C. Actividades del control

Las actividades del control son ejecutadas en todos los niveles de la organización y en cada etapa de gestión, con base en un mapa de riesgos, de acuerdo a lo expresado en el punto anterior; conociendo los riesgos, se disponen los controles destinados a evitarlos o minimizarlos.

Ejemplos de las actividades del control:

- Análisis efectuados por la dirección.
- Seguimiento y revisión por parte de los responsables de las diversas funciones o actividades.
- Comprobación de las transacciones en cuanto a exactitud, totalidad, y autorización pertinente: aprobaciones, revisiones, cotejos, recálculos, análisis de consistencia, prenumeración.
- Controles físicos patrimoniales: arqueos, conciliaciones, recuentos.
- Dispositivos de seguridad para restringir el acceso a los activos y

registros.

- Segregación de funciones
- Aplicación de indicadores de rendimiento.
- Procesamientos de datos, adquisiciones, implantación y mantenimiento del software, seguridad en acceso a sistemas.

OBJETIVOS + ACTIVIDADES DE CONTROL = ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

D. Información y comunicación

Es necesario que todos los agentes conozcan el papel que les corresponde desempeñar en la organización (funciones, responsabilidades); es imprescindible que cuenten con la información periódica y oportuna que deben manejar para orientar sus acciones en concordancia con los demás, hacia el mejor logro de los objetivos.

La información relevante debe ser captada, procesada y transmitida de tal modo que llegue oportunamente a todos los sectores, permitiendo asumir las responsabilidades individuales.

La información operacional, financiera y de cumplimiento conforma un sistema para posibilitar la dirección, ejecución y control de las operaciones.

Está conformada no solo por datos generados internamente, sino por aquellos provenientes de actividades y condiciones externas, necesarios para la toma de decisiones.

Los sistemas de información permiten identificar, recoger, procesar y divulgar datos relativos a los hechos o actividades internas y externas; y funcionan muchas veces como herramientas de supervisión a través de rutinas previstas para tal efecto.

El sistema de información influye sobre la capacidad de la dirección para tomar decisiones de gestión y control; la calidad de aquel resulta de gran trascendencia y se refiere, entre otros, a los aspectos de contenido, oportunidad, actualidad, exactitud y accesibilidad.

La comunicación es inherente a los sistemas de información. Las personas deben conocer a tiempo las cuestiones relativas a sus responsabilidades de gestión y control. Cada función ha de especificarse con claridad, entendiendo en ello los aspectos relativos a la responsabilidad de los individuos dentro del sistema de control interno.

Asimismo, el personal tiene que saber cómo están relacionadas sus actividades con el trabajo de los demás; los cuales son los comportamientos esperados, de qué manera deben comunicar la información relevante que generen.

Los informes deben transferirse adecuadamente a través de una comunicación eficaz. Esto es, en el más amplio sentido, incluyendo una circulación multidireccional de la información: ascendente, descendente y transversal. La existencia de líneas abiertas de comunicación y una clara voluntad de escuchar por parte de los directivos resultan vitales.

Además de una buena comunicación interna, es importante una eficaz comunicación externa, que favorezca el flujo de toda la información necesaria; en ambos casos, importa contar con medios eficaces, dentro de los cuales son tan importantes los manuales de políticas, difusión institucional, que resulta la actitud que asume la dirección en el trato con sus subordinados. Una entidad con una historia basada en la integridad y una sólida cultura de control no tendrá dificultades de comunicación. Una acción vale más que mil palabras.

El sistema de información consiste en métodos, registros y niveles de seguridad, establecidos para la contabilización, proceso, resumen e informe de las operaciones

de la entidad (así como de eventos y condiciones) y para mantener contablemente los relativos activos, pasivos e inversiones de los accionistas. La calidad del sistema generado de información afecta la habilidad de la gerencia para la toma de decisiones apropiadas en el manejo y control de las actividades de la entidad y para preparar informes financieros confiables.

La comunicación incluye el proporcionar un entendimiento de los papeles individuales y responsabilidades correspondientes al control interno sobre la información financiera. Incluye la extensión para cualquier persona que entienda como sus actividades en el sistema de información financiera, se relacionan con el trabajo de otros y el significado de las excepciones de la información dentro de la entidad. Unos canales abiertos de comunicación ayudan a asegurarse de que las excepciones fueron informadas y corregidas.

La comunicación asume formas como los manuales de políticas internas, de contabilidad, de información financiera y de funciones.

La información elaborada por la entidad es objeto de verificación por parte del auditor, en lo relativo a los aspectos de contenido, oportunidad, actualidad, razonabilidad y accesibilidad.

Sistemas integrados de información

- ❖ Contabilidad
- ❖ Financiero
- ❖ Presupuesto
- ❖ Gestión

Medios de comunicación interna

- ❖ Boletines
- ❖ Memorandos circulares
- ❖ Intranet

- ❖ Correo electrónico
- ❖ Carteleras

También se muestra que:

- El sistema de gestión de riesgos debe disponer de una adecuada información en todos los niveles de la organización.
- La información debe identificarse, captarse y comunicarse en plazos.
- Los sistemas de información se diseñan desde hace tiempo para apoyar la estrategia de negocio de la organización. El desarrollo de los Sistemas de Información ha mejorado la capacidad de medir y supervisar el funcionamiento de las entidades y de presentar información analítica corporativa.

Una comunicación eficaz debe fluir en todas direcciones dentro de la organización.

Consta de:

- Comunicación interna, que exprese eficazmente la importancia de una buena gestión de los riesgos, los objetivos de la entidad, el riesgo aceptado y las tolerancias al mismo, el lenguaje común de los riesgos y los roles y responsabilidades del personal.
- Comunicación externa, potenciada por el compromiso expreso de la dirección con la comunicación hacia terceros.

E. Vigilancia o supervisión

Este componente tiene como objetivo asegurar que el control interno funciona adecuadamente a través de continuas o separadas evaluaciones.

Las actividades continuas de vigilancia están incluidas dentro de las actividades recurrentes normales de una entidad e incluyen actividades de gerencia y supervisión.

En muchas entidades, los auditores internos o el personal que lleva a cabo las funciones similares contribuyen con la vigilancia de las actividades de la entidad a través de evaluaciones por separado. Ellos comunican debilidades y recomendaciones para mejorar el control interno.

En este contexto, debe también considerarse la intervención de auditores externos, organismos gubernamentales de vigilancia y organismos multilaterales.

En general, los auditores considerarán las acciones de vigilancia de la entidad a fin de verificar:

- Tareas de los auditores internos y externos
- Áreas o asuntos de mayor riesgo
- Programas de evaluaciones y su alcance
- Actividades de supervisión continua existentes
- Evaluadores, metodología y herramientas de control
- Presentación de conclusiones y recomendaciones, debidamente soportadas
- Seguimiento de las acciones correctivas

3.3.1.2. EFECTIVIDAD DE GESTIÓN



Fuente: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado

3.3.1.2.1. Economía

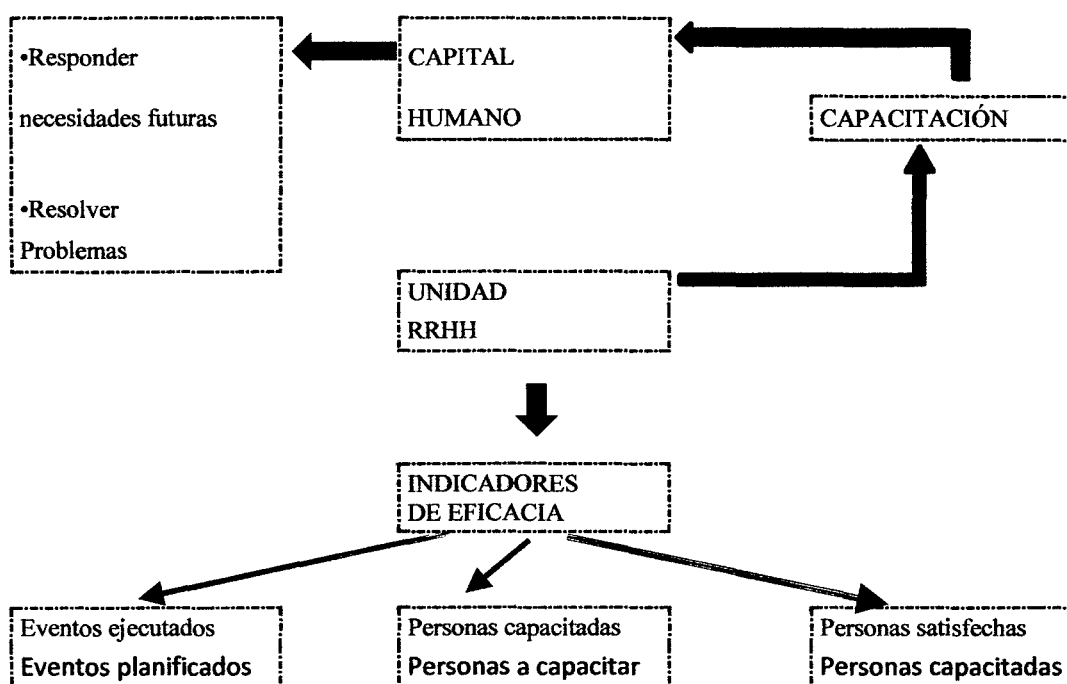
Se entiende por economía las condiciones en que un determinado organismo adquiere los recursos financieros, humanos y materiales.

Para que una operación sea económica, la adquisición de sus recursos debe realizarse en un tiempo adecuado y su costo debe ser el más bajo posible, en la cantidad adecuada y con la calidad preestablecida.

3.3.1.2.2. Eficacia

Se mide por el grado de cumplimiento de los objetivos, fijados en sus programas de actuación, o de los objetivos tácitamente incluidos en su misión.

INDICADORES DE EFICACIA:



Fuente: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado

3.3.1.2.3. Eficiencia

Es la relación existente entre los bienes y servicios consumidos y los bienes o servicios producidos; o, en definitiva, por los servicios prestados en RELACIÓN CON LOS RECURSOS EMPLEADOS para tal efecto.

3.3.2. EMPRESAS FERRETERAS

Las ferreterías son empresas dedicadas a la compra y venta de productos de ferretería; nacieron hace varias décadas como pequeñas empresas familiares, ubicadas en puntos estratégicos del país; son establecimientos comerciales tradicionales. En su mayoría, son empresas familiares que vienen siendo administrados por sus mismos propietarios.

Dentro del marco histórico que presentan las empresas ferreteras, muchas de ellas surgen como pequeñas tiendas instaladas en las propias viviendas de los dueños, en las que ofrecían: abarrotes, enseres del hogar (comales, utensilios para cocina, telas y otros), artículos para mantenimiento de viviendas (clavos, tornillos, martillos, focos, alambre); es decir, suministros para los hogares. Conforme pasó el tiempo, las necesidades de los clientes cada vez son mayores; estos empresarios empezaron a diversificar los productos a fin de servirles aquellos trabajos de obras, a los cuales se les facilita la compra de insumos, para realizar trabajos de reparación y mantenimiento de vivienda.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS Y CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

En el presente trabajo de investigación, se analizan 21 variables que asocian 78 categorías evaluadas en 12 empresas ferreteras de la provincia de Huamanga en el período 2009 – 2010; determinado a través de la encuesta denominada “Sistema de control interno y administrativo de los pagos anticipados del IGV en las empresas ferreteras de Huamanga”.

4.1. Análisis de los resultados

4.1.1. Los pagos anticipados del IGV en las empresas ferreteras durante los años 2009 y 2010:

Se presentan los siguientes cuadros demostrando el movimiento de los Pagos anticipados del IGV en los periodos 2009 y 2010.

TABLA N°04

MOVIMIENTO DE LOS PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV EN LOS AÑOS 2009 - 2010

AÑO 2009							
PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV					TRIBUTOS Y/O MULTAS SUNAT	Saldo de los Pagos a cuenta del IGV	
EMP.	S/. Retenciones	S/. Percepciones	S/. Deducciones	TOTAL			
EMPRESA "A"	44,200.00	10,254.00	70,788.00	125,242.00	73,688.00	51,554.00	
EMPRESA "B"	40,435.00	27,849.00	45,210.00	113,494.00	59,992.00	53,502.00	
EMPRESA "C"	14,500.00	36,785.00	28,751.00	80,036.00	31,680.00	48,356.00	
EMPRESA "D"	1,497.93	45,780.00	24,875.00	72,152.93	25,328.00	46,824.93	
AÑO 2010							
PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV						TRIBUTOS Y/O MULTAS SUNAT	Saldo de los Pagos a cuenta del IGV
EMP.	SALDO INICIAL 2009	S/. Retenciones	S/. Percepciones	S/. Deducciones	TOTAL		
EMPRESA "A"	51,554.00	45,028.00	12,450.00	80,700.00	189,732.00	76,688.00	113,044.00
EMPRESA "B"	53,502.00	28,500.00	30,800.00	45,400.00	158,202.00	62,992.00	95,210.00
EMPRESA "C"	48,356.00	18,100.00	32,500.00	30,580.00	129,536.00	34,680.00	94,856.00
EMPRESA "D"	46,824.93	500.00	38,800.00	27,600.00	113,724.93	28,328.00	85,396.93

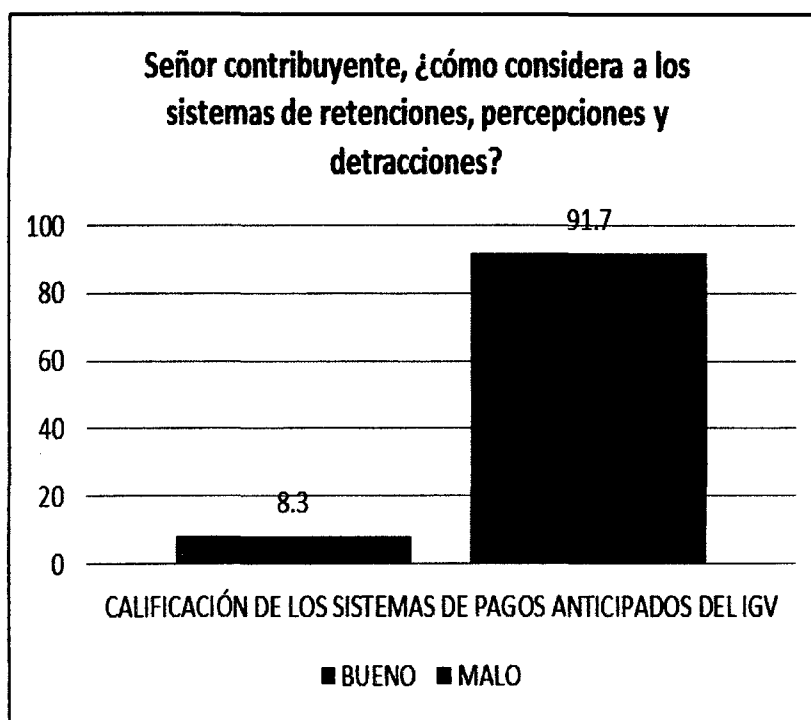
En la tabla N°04 se puede apreciar el movimiento de los Pagos anticipados del IGV de diversas empresas, donde aun pagando las deudas con la SUNAT queda un saldo a favor de las empresas.

Se puede ver que en la Empresa "A" la suma de los pagos anticipados del IGV ascienden a S/.125,242.00 para el año 2009 con el cual se cancelaron tributos y/o multas por la suma de S/.73,688.00 anual quedando como saldo a favor de la S/.51,554.00 para el siguiente año, que sumando los nuevos Pagos anticipados del IGV asciende a un total de S/.189,732.00 para el año 2010 con el cual cancelaron tributos y/o multas por la suma de S/. 76,688.00 anual quedando como saldo a favor de la empresa "A" S/.113,044.00. Caso que ocurre con las demás empresas de la Tabla N°04.

Así mismo se puede apreciar que año a año se va acumulando los Pagos anticipados al IGV, saldos que las empresas no solicitan por temor a las auditorias que traen consigo la solicitud de devolución de los mismos.

Para reforzar dicha afirmación presentamos los siguientes gráficos:

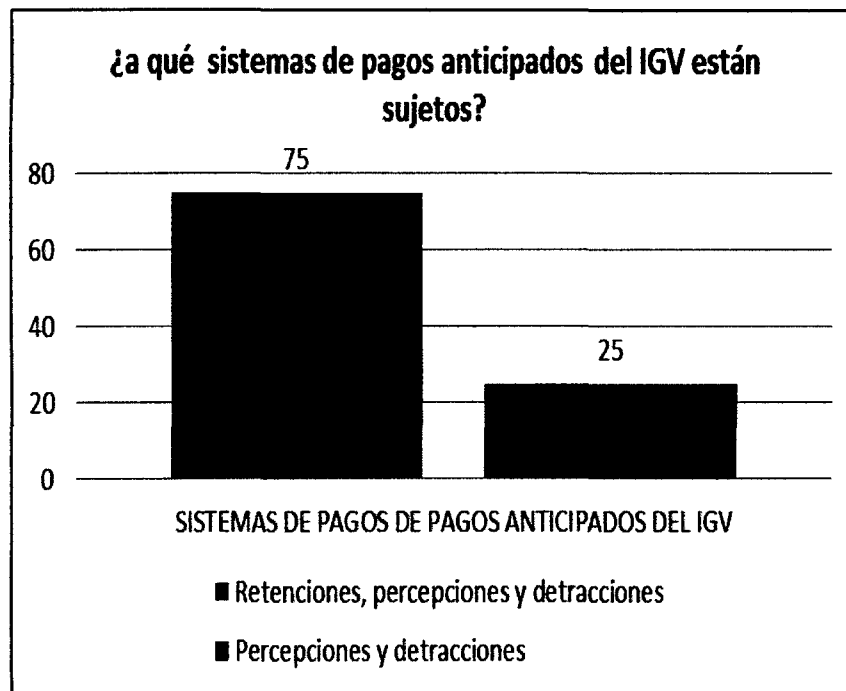
GRÁFICO 01. Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?



En el gráfico N° 08, el 91.7 % de los empresarios ferreteros considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones como malos.

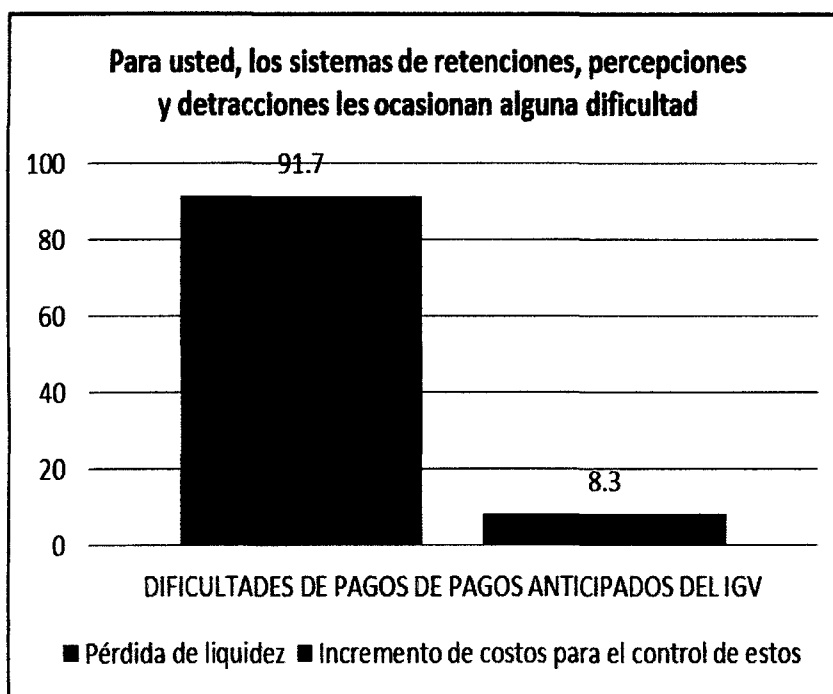
Los consideran como malos porque les genera una pérdida de liquidez a sus empresas.

GRÁFICO 02. Con respecto a lo anterior, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos?



En el gráfico N° 02, el 75 % de los empresarios están sujetos a las Retenciones, percepciones y detracciones. Lo que se demuestra con este grafico que al 75% empresas ferreteras encuestadas les afecta los tres sistemas de pagos anticipados del IGV (Retenciones, Percepciones y Detracciones).

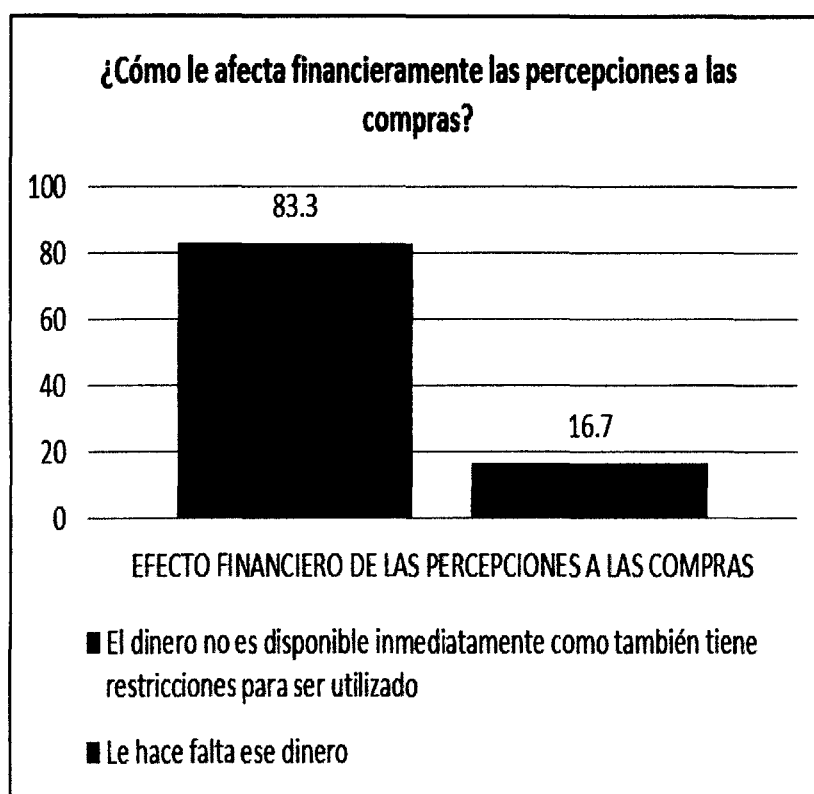
GRÁFICO 03. Entonces, para usted, los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad



En el gráfico N° 03, el 91.7 % considera que los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les generan una pérdida de liquidez y el 8.3 % de los encuestados manifiesta que le genera un incremento de los costos para el control de estos.

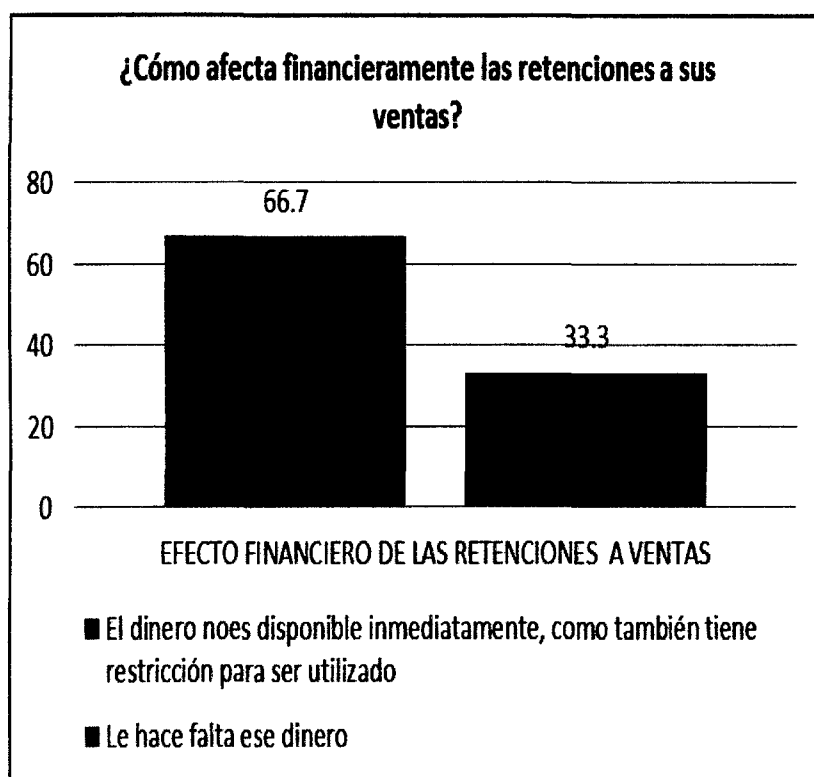
Esta pérdida de liquidez es ocasionada por el mal manejo de los mismos con la falta del sistema de Control Interno, dinero que podría ser utilizado para mejorar la empresa.

GRÁFICO 04. ¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?



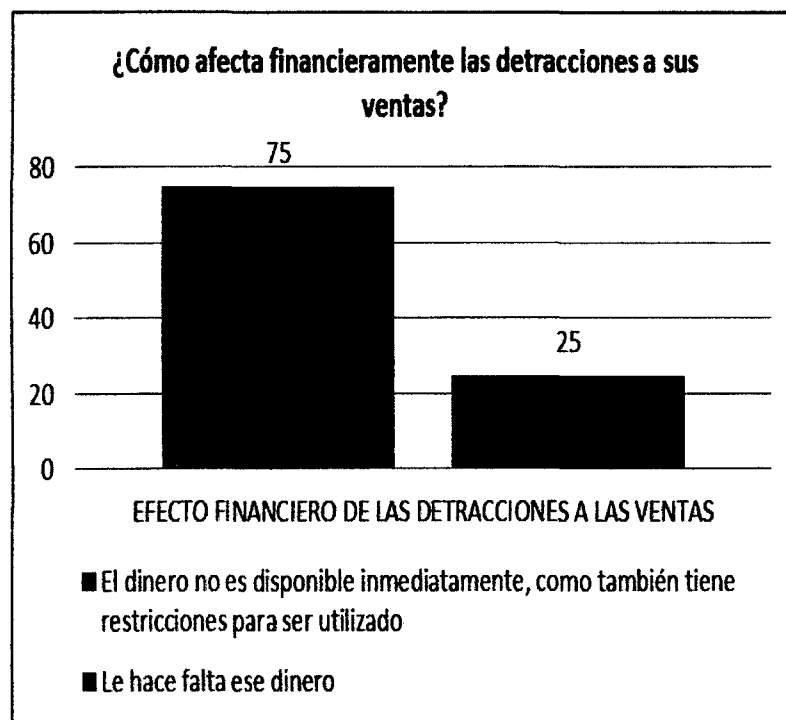
En el gráfico N° 04, el 83.3 % expresa que las percepciones afectan a sus compras; puesto que el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 16.7 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero.

GRÁFICO 05. ¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus ventas?



En el gráfico N° 05, el 66.7 % manifiesta que las retenciones afectan sus ventas, porque el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricción para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 33.3 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero.

GRÁFICO 06. ¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?



En el gráfico N° 13, el 75 % refiere que las detracciones afectan financieramente a sus ventas, dado que el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 25 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero.

4.1.2. Causas que limitan la implementación del sistema de control interno

No se implementa un control interno adecuado debido a:

- Escasa información acerca de la existencia del sistema
- Insuficiente recursos financieros para su implementación

- Inadecuada aplicación de las empresas que cuenta con un sistema de control interno.
- Limitado personal capacitado sobre el sistema de control interno.

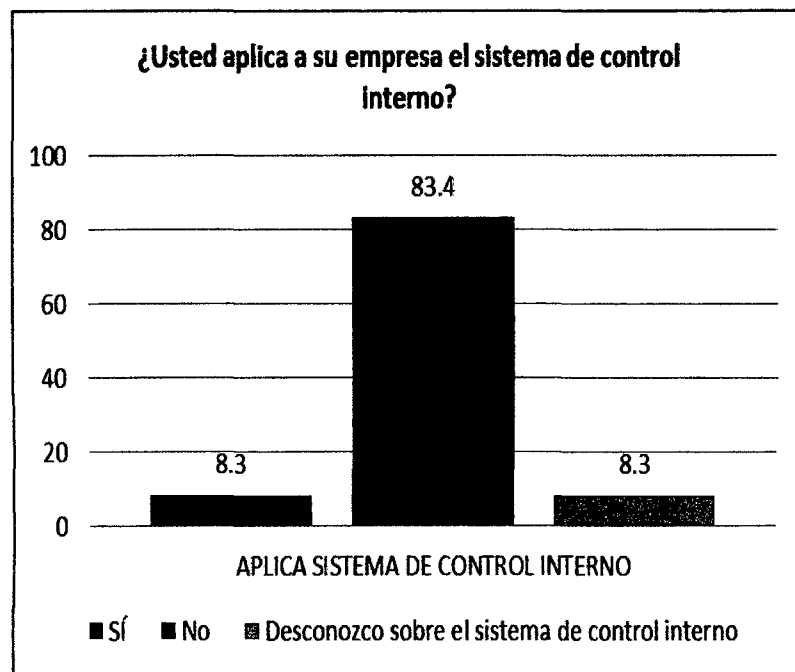
Al lograr un sistema de control interno en las empresas ferreteras, conseguiríamos la efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas, leyes y normas para mejorar el manejo de las retenciones, percepciones y detracciones.

En el sistema de control interno se pueden adecuar diversas actividades de control que ayudarían a mejorar el sistema de administración de los pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas porque proporcionan pautas a seguir para aplicar adecuadamente este sistema.

Los resultados de las encuestas sobre la hipótesis específica, ***“La deficiente información y comunicación en las empresas ferreteras por limitado personal capacitado, su insuficiente presupuesto, entre otros; dificulta un sistema estructurado para el mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones.”***, reportó los siguientes resultados, según los gráficos N° 7 hasta el N° 13:

GRÁFICO 07. ¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?

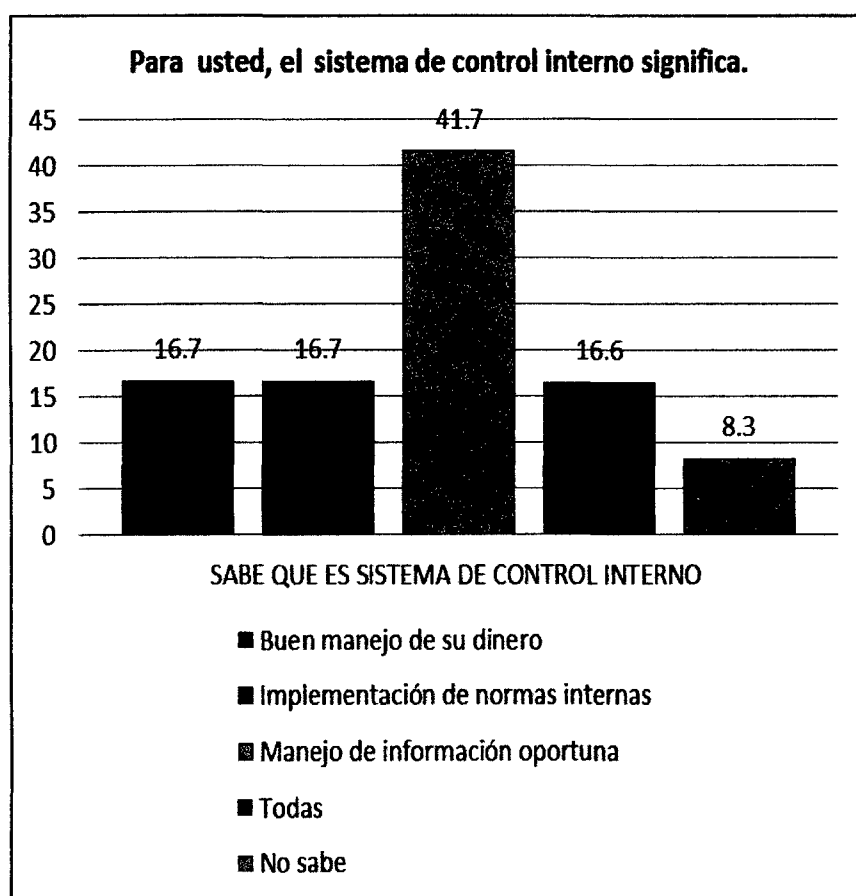
(ANEXO 03 – TABLA 07)



En el gráfico N° 07, el 83.4 % opina que no aplica en su empresa el sistema de control interno, y solo el 8.3 % afirma que sí conoce el manejo del Sistema de control interno.

Esto corrobora la falta de información del Sistema de Control Interno por parte de las empresas ferreteras de Huamanga.

GRÁFICO 08. Para usted, el sistema de control interno significa
(ANEXO 03 – TABLA 08)

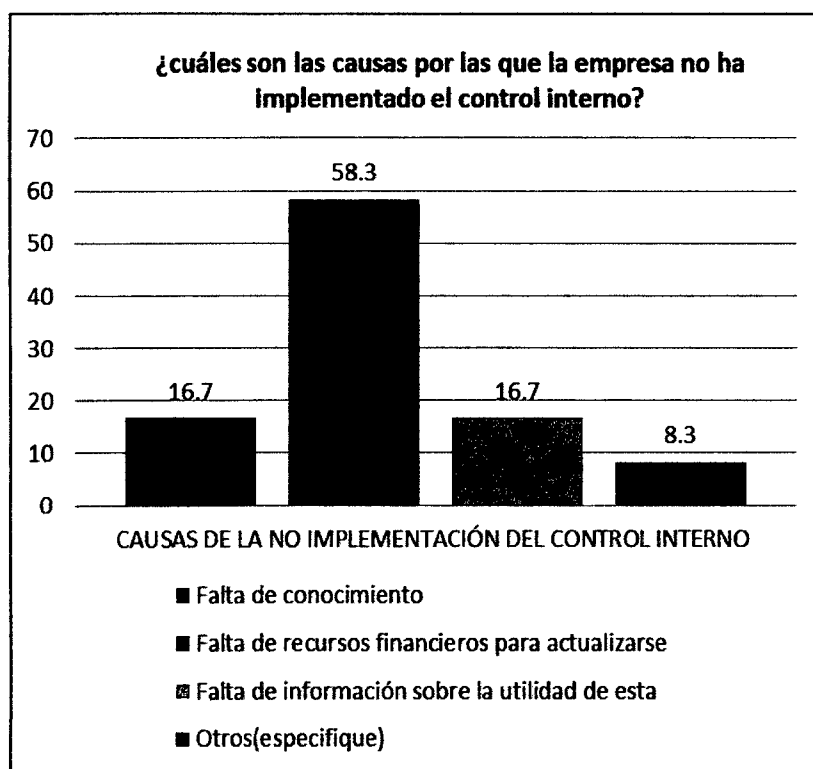


En el gráfico N° 08, el 41.7 % da a conocer que el sistema de control interno significa manejo de información oportuna; el 16.7 % responde que este sistema es un buen manejo de su dinero y de que es la implementación de normas internas.

Las empresas Ferreteras de la ciudad de Huamanga son conscientes de la falta de un Sistema de control Interno en sus empresas.

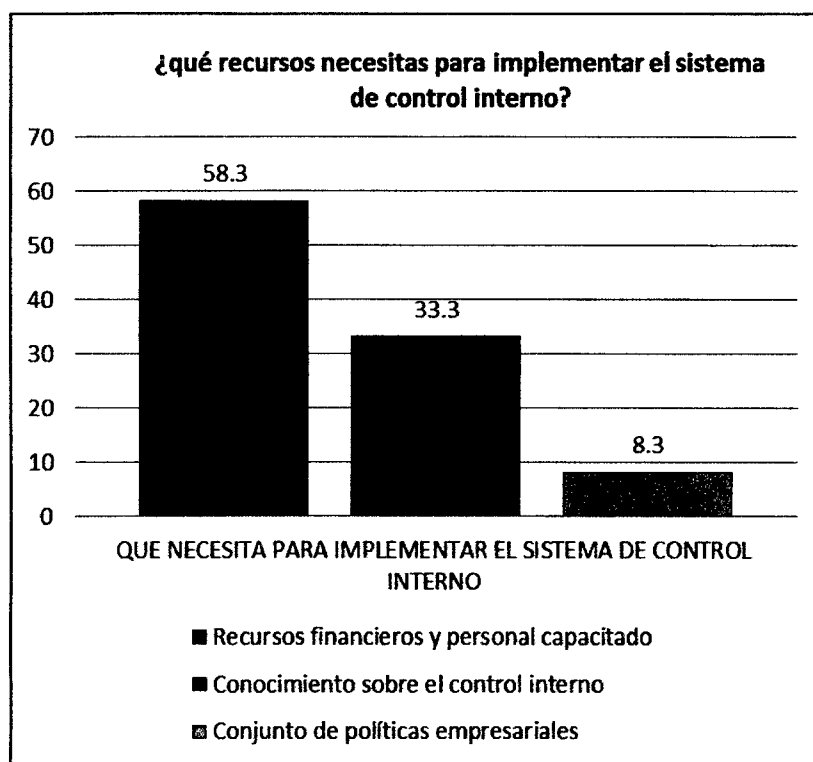
GRÁFICO 09. Si no aplica el sistema de control interno, ¿cuáles son las causas por las que la empresa no ha implementado el control interno? Marque las respuestas correctas.

(ANEXO 03 – TABLA 10)



En el gráfico N° 09, al 58.3 % de los encuestados al ser preguntados "Si no aplica el sistema de control interno, ¿cuáles son las causas por las que la empresa no haya implementado el control interno?", respondieron que por falta de recursos financieros para actualizarse; el 16.7 % afirman que por falta de conocimiento y falta de información sobre la utilidad de esta.

GRÁFICO 10. Diga usted ¿qué recursos necesita para implementar el sistema de control interno?
(ANEXO 03 – TABLA 11)

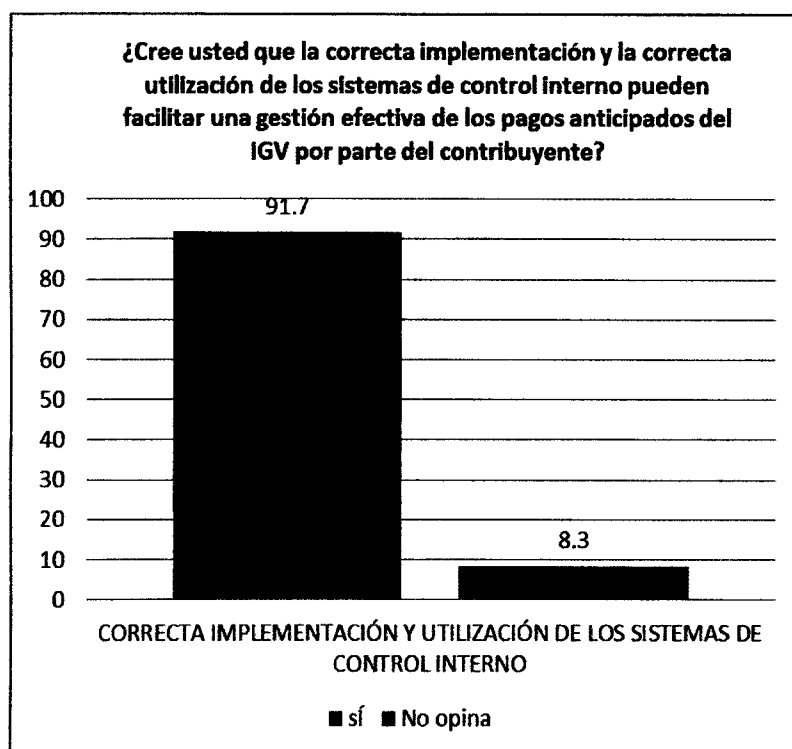


En el gráfico N° 10, al 58.3 %, al ser preguntados “Diga usted, ¿qué recursos necesita para implementar el sistema de control interno?” respondió que necesitan recursos financieros y personal capacitado; y el 33.3 % afirmó que existe una falta de conocimiento sobre el control interno.

Las empresas ferreteras de la provincia de huamanga afirman que no cuentan con recursos financieros, personal capacitado y también no cuentan con conocimientos sobre el Sistema de Control Interno.

GRÁFICO 11. ¿Cree usted que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente?

(ANEXO 03 – TABLA 12)

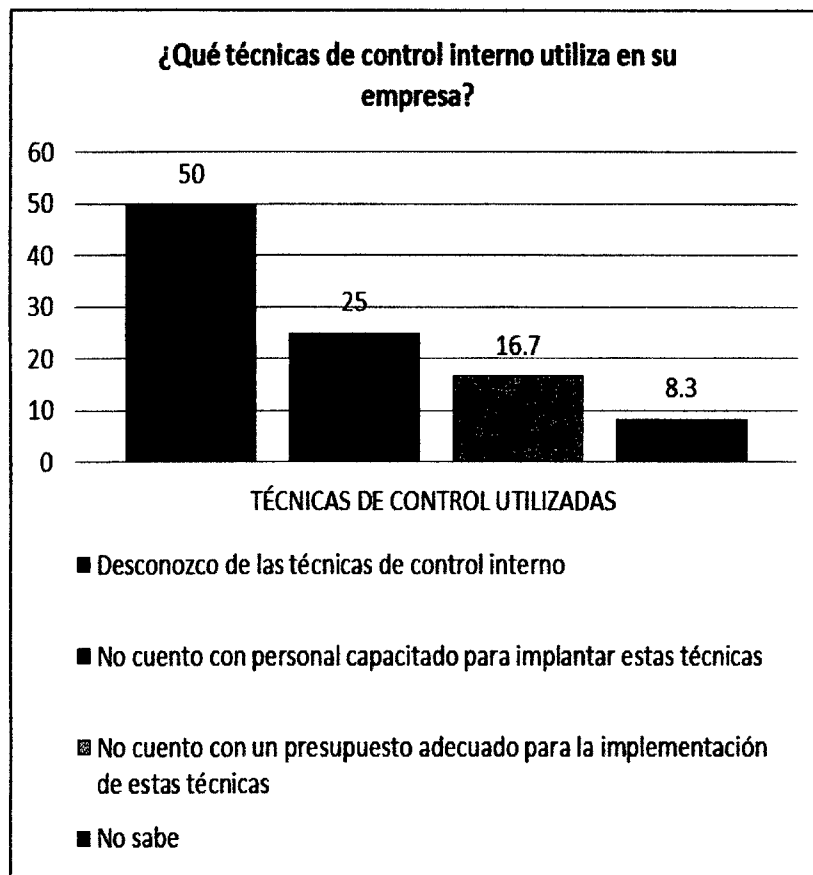


En el gráfico N° 11, el 91.7 % afirmó que sí creen que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del impuesto general a las ventas por parte del contribuyente.

Las empresas ferreteras de la provincia de huamanga son conscientes que la implementación de este sistema de control interno ayudaría a un buen manejo de los pagos anticipados del IGV.

GRÁFICO 12. ¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?

(ANEXO 03 – TABLA 19)



En el gráfico N° 12, al 50 %, cuando se les preguntó: “¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?”, expresó que desconoce las técnicas de control interno; el 25 % respondió que no cuenta con personal capacitado para implantar estas técnicas. Con este gráfico se puede demostrar que las empresas ferreteras de la provincia de Huamanga no conocen sobre el sistema de Control Interno.

GRÁFICO 13. Cuenta con una área de contabilidad adecuado y veraz que trabaja con información cierta y formal

(ANEXO 03 – TABLA 20)



En el gráfico N° 13, el 100 % de los entrevistados expresa que cuenta con un área de contabilidad solo para asuntos tributarios.

Se puede apreciar que para los años 2009 y 2010 las empresas ferreteras de la provincia de Huamanga no cuentan con un área contable establecida en las empresas.

4.1.3. Principales riesgos que genera los pagos anticipados del IGV

Las desventajas que enfrentan las empresas ferreteras sujetas a los pagos anticipados del impuesto general a las ventas son:

- Demora en la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto
- Efecto directo en la liquidez de su flujo de caja
- Efecto de las tasas elevadas
- No contar con operaciones contables y administrativas confiables y
- Contar con dinero estancado (retenido, percibido o detraído) que no genera ningún interés.

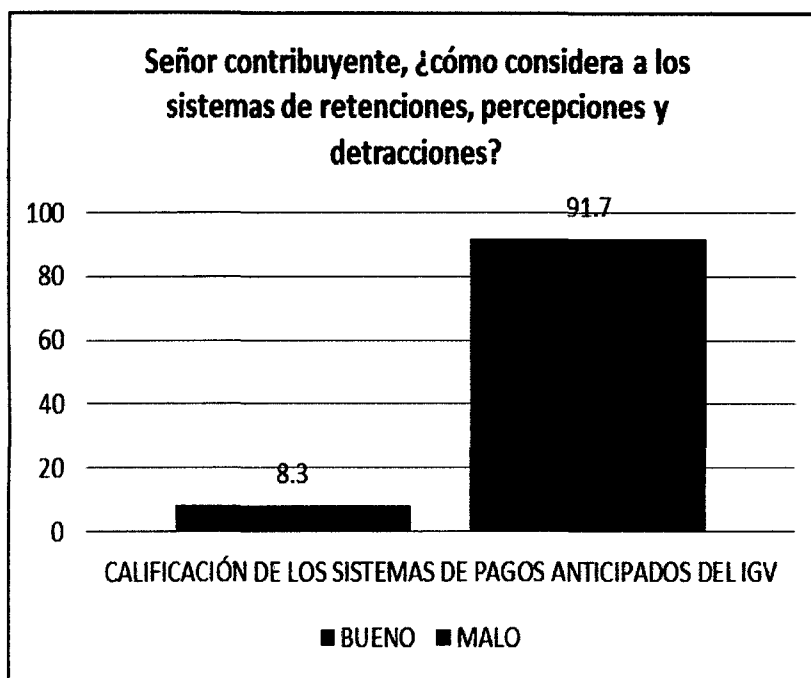
Los que contribuyen negativamente en el manejo de los recursos con que cuenta la empresa.

La aplicación de los pagos anticipados del IGV trae consigo un rubro de desventajas que perjudica a las empresas en cuanto su liquidez.

Para complementar con la explicación de la hipótesis específica, ***“La ineficiente evaluación de riesgos no valora efectos de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; afectando directamente la liquidez de las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.”***, se presenta los siguientes cuadros:

GRÁFICO 14. Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?

(ANEXO 03 – TABLA 01)

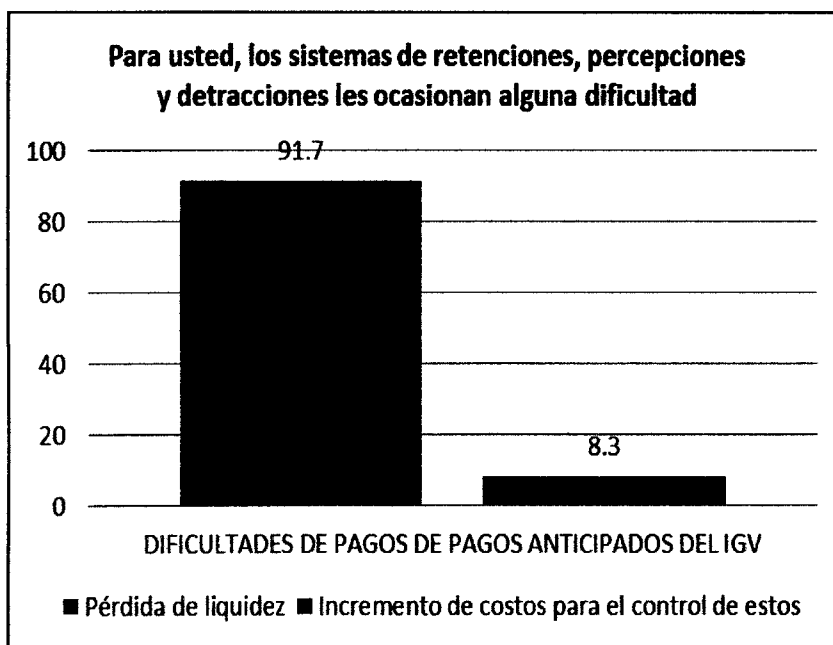


En el gráfico N° 14, el 91.7 % de los empresarios ferreteros considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones como malos.

Son considerados como malos porque genera una pérdida de liquidez a sus empresas.

GRÁFICO 15. Entonces, para usted, los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad

(ANEXO 03 – TABLA 03)

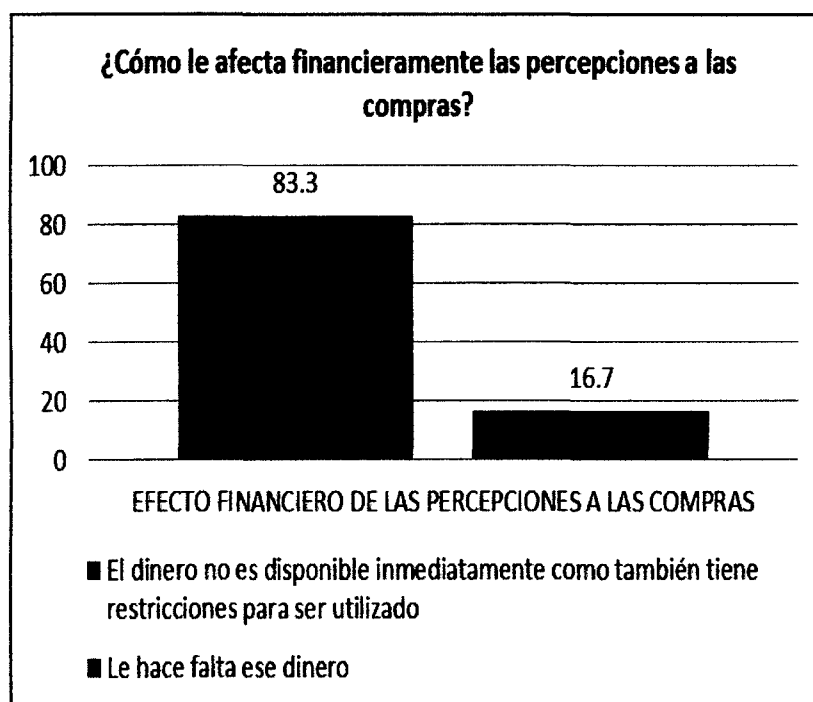


En el gráfico N° 15, el 91.7 % considera que los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les generan una pérdida de liquidez y el 8.3 % de los encuestados manifiesta que le genera un incremento de los costos para el control de estos.

Esta pérdida de liquidez es ocasionada por el mal manejo de los mismos con la falta del sistema de Control Interno, dinero que podría ser utilizado para mejorar la empresa.

GRÁFICO 16. ¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?

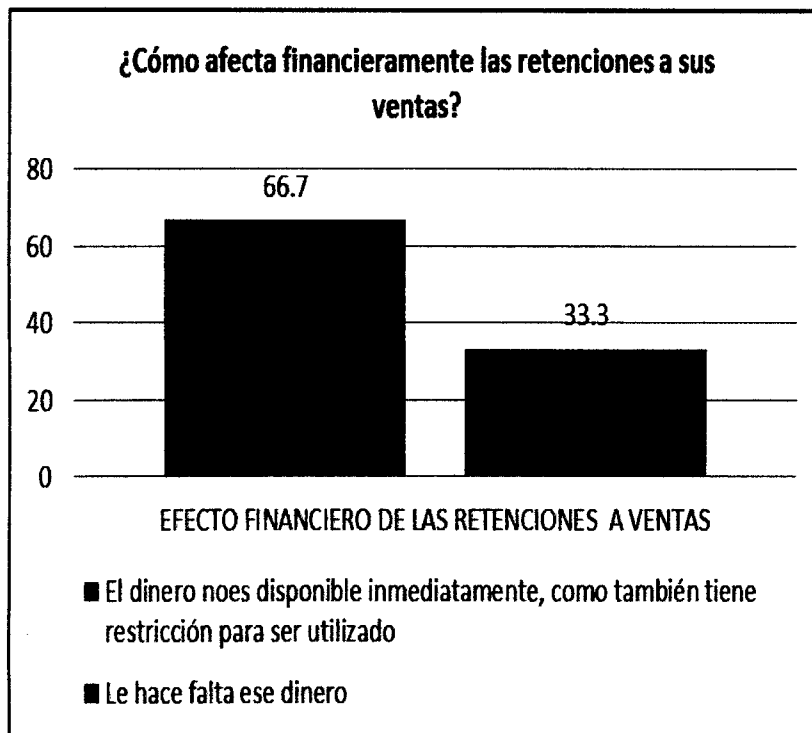
(ANEXO 03 – TABLA 04)



En el gráfico N° 16, el 83.3 % expresa que las percepciones afectan a sus compras; puesto que el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 16.7 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero.

GRÁFICO 17. ¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus ventas?

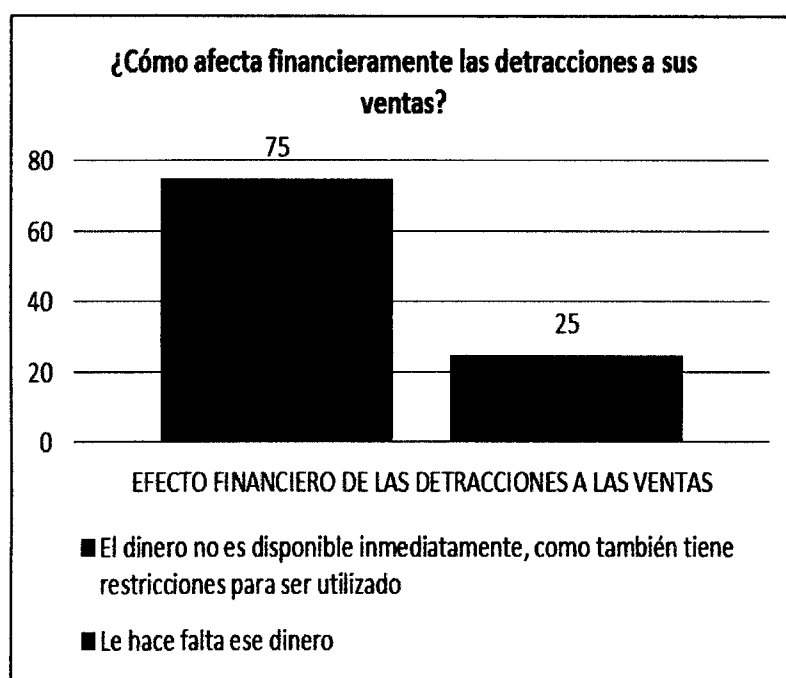
(ANEXO 03 – TABLA 05)



En el gráfico N° 17, el 66.7 % manifiesta que las retenciones afectan sus ventas, porque el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricción para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 33.3 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero.

GRÁFICO 18. ¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?

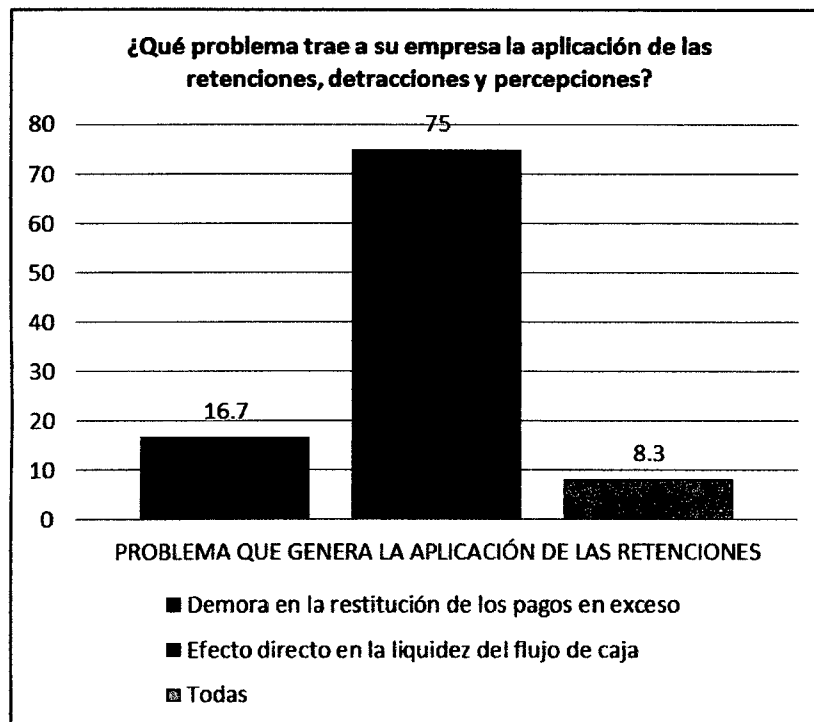
(ANEXO 03 – TABLA 06)



En el gráfico N° 18, el 75 % refiere que las detracciones afectan financieramente a sus ventas, dado que el dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado, porque solo pueden pagar tributos y/o multas con la SUNAT y no para pagar otros gastos realizados por las empresas; el 25 % de los entrevistados manifiesta que le hace falta ese dinero para poder pagar otros gastos que se generan en las empresas ferreteras.

GRÁFICO 19. ¿Qué problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?

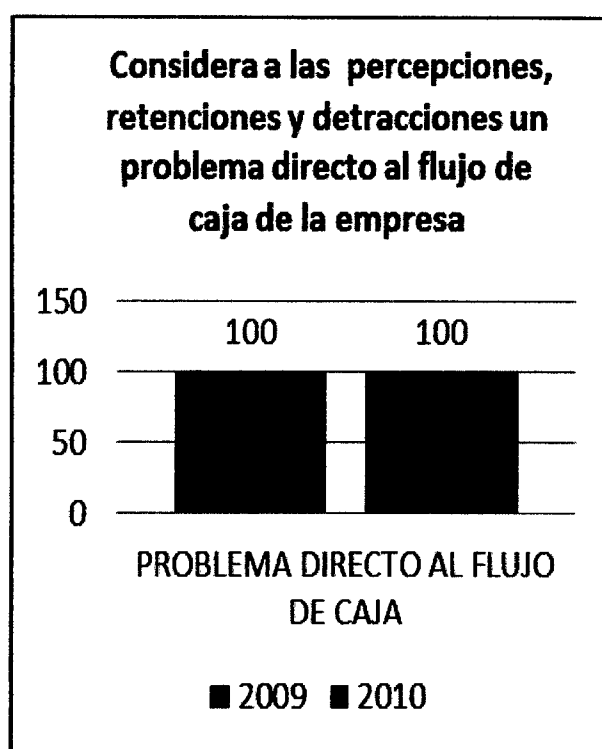
(ANEXO 03 – TABLA 15)



En el gráfico N° 19, el 75 % manifiesta que la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones afecta directamente la liquidez del flujo de caja; el 16.7 % de los entrevistados manifiesta que existe una demora en la restitución de los pagos en exceso.

GRÁFICO 20. Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa

(ANEXO 03 – TABLA 16)



En el gráfico N° 20, El 100 % piensa que las percepciones, retenciones y detracciones es un problema directo al flujo de caja de la empresa.

Las empresas ferreteras de la ciudad de Huamanga consideran a los Sistemas de Pagos Anticipados del IGV como un problema directo al flujo de sus cajas para los años 2009 y 2010.

4.2. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

4.2.1 Hipótesis específicas

4.2.1.1. H₁ La deficiente información y comunicación en las empresas ferreteras por limitado personal capacitado, su insuficiente presupuesto, entre otros; dificulta un sistema estructurado para el mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones.

Las empresas ferreteras, por contar con limitada información del sistema de control interno, presupuesto insuficiente y limitado personal capacitado; no realizan el control adecuado de las operaciones contables internas.

De acuerdo al análisis realizado, se determinó que, sí los empresarios ferreteros afirman que sus operaciones contables y administrativas no son confiables, cuentan con personal capacitado limitado para implementar un control interno; entonces, el sistema de pagos anticipados del impuesto general a las ventas presenta un efecto directo al flujo de caja dado que no se puede solicitar la devolución por cobros anticipados excesivos del IGV ante la SUNAT. Por tanto, se puede afirmar que si las empresas ferreteras realizan sus operaciones contables y administrativas de forma razonable, confiable y veraz e implementan el sistema de control interno, entonces, podrían plantear la devolución de los pagos en exceso a la entidad recaudadora de impuestos. Lo que, también, se aprecia que de acuerdo a la asociación del nivel de respuesta mencionado en la interpretación de la tabla N° 16, que nos permitió inferenciar que los mismos empresarios ferreteros se ven impotentes de recuperar su dinero retenido por pagos excesivos del impuesto general a las ventas, porque no cuentan con un sistema de control interno de sus operaciones contables y financieras que sean confiables.

Los resultados del análisis conjunto de estos índices de correlación de Spearman (es la asociación o interdependencia entre dos variables aleatorias continuas) determina que hay poca presencia del sistema de control interno como una herramienta del proceso de gestión en la empresas ferreteras; esto, de alguna forma, contrasta lo observado en la realidad, que incide en el manejo financiero, dado que no se conoce con certeza cuál es el verdadero flujo de caja de la empresa. *Como, también, se puede observar que “las empresas ferreteras, por falta de información del sistema de control interno, y de los recursos financieros necesarios, no realizan el control adecuado de las operaciones contables internas”, lo que se puede inferir de acuerdo a las evidencias expuestas según las tablas N° 05, N° 06, N° 07 y N° 08.*

TABLA 05. MATRIZ DE CORRELACIONES DEL CONTROL INTERNO Y DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

Rho de Spearman		¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?	¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus ventas?	¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?	¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?	Para usted, ¿el sistema de control interno significa?	¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?
¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?	Correlation Coefficient	1.000	.632	.775	-.548	-.068	.384
	Sig. (2-tailed)	.	.027	.003	.065	.835	.218
	N	12	12	12	12	12	12
¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus compras?	Correlation Coefficient	.632	1.000	.408	-.433	.000	-.028
	Sig. (2-tailed)	.027	.	.188	.160	1.000	.932
	N	12	12	12	12	12	12
¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?	Correlation Coefficient	.775	.408	1.000	-.471	-.029	.150
	Sig. (2-tailed)	.003	.188	.	.122	.929	.641
	N	12	12	12	12	12	12
¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?	Correlation Coefficient	-.548	-.433	-.471	1.000	.647	.096
	Sig. (2-tailed)	.065	.160	.122	.	.023	.767
	N	12	12	12	12	12	12
Para usted, ¿el sistema de control interno significa?	Correlation Coefficient	-.068	.000	-.029	.647	1.000	.297
	Sig. (2-tailed)	.835	1.000	.929	.023	.	.349
	N	12	12	12	12	12	12
¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?	Correlation Coefficient	.384	-.028	.150	.096	.297	1.000
	Sig. (2-tailed)	.218	.932	.641	.767	.349	.
	N	12	12	12	12	12	12

En la tabla N° 05, se presenta la matriz de correlaciones de Spearman. En ella se mide el grado de asociación que existe entre las variables de control interno y de los recursos financieros, con un nivel de significancia del 5 % y un 95 % de confianza. Una inspección en forma genérica al coeficiente de correlación de las variables en cuestión permite determinar que las correlaciones no son significativas y, en su

mayoría, son negativas. Esto indica que entre las variables hay una relación inversamente proporcional; es decir que, mientras una variable aumenta, la otra disminuye. Pues, al relacionar la variable *¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?* con las variables del aspecto financiero: *¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?*, formando pares dos a dos, presenta la correlación de -0.548, -0.433 y -0.471, respectivamente, que se interpreta como una correlación de fuerza media y por el signo negativo que estas variables asociadas dos a dos se muevan en direcciones opuestas la mayor parte del tiempo; si adicionamos a esto el nivel de respuesta de que el 83.3 % de entrevistados manifestó que no aplica el sistema de control interno, se puede inferir que no hay mucha presencia del control interno en las empresas ferreteras; en tanto, es poco probable que haya un buen control del aspecto financiero. Esto explicaría, en parte, el signo negativo de las correlaciones.

Por otro lado, al comparar las correlaciones de *¿Para usted el sistema de control interno significa?*, con las variables del aspecto financiero: *¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus compras?*, asociando en pares, presenta las correlaciones de -0.068, 0.000 y -0.029 respectivamente, con un nivel de significancia del 5 % y un 95 % de confianza, que son no significativas, muy débiles y puede darse el caso que las correlaciones sean producidas por el proceso aleatorio o que estas variables son independientes, que no existe ninguna relación entre estas; si asociamos a estos resultados las respuestas obtenidas al preguntar *¿Para usted el sistema de control interno significa?* encontramos que los administradores de la empresas, en su mayoría, no tienen una definición clara del control interno; solo un 41.7 % manifestó que el control interno brinda información oportuna, pero no la implementan. En consecuencia, las empresas ferreteras, por falta de información del sistema de control interno, y de los recursos financieros necesarios, no realizan el control adecuado de las operaciones contables internas.

Análogamente, se asoció la variable *¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?* con las variables del aspecto financiero: *¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus compras?*, *¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus compras?*, cuyas correlaciones bi-variadas son 0.384, -0.028 y 0.150, respectivamente, con un nivel de significancia del 5 % y un 95 % de confianza. Podemos determinar que la relación que existe entre estas variables es muy baja. Si a esto agregamos que los entrevistados, al ser preguntados por *¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?*, un 50 % respondió que desconocen las técnicas del control interno, el 25 % no cuenta con personal capacitado para implantar estas técnicas, el 16 % no cuenta con un presupuesto adecuado para implementar estas técnicas, y el 8.3 % no sabe no responde.

TABLA 06: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO AFECTAN FINANCIERAMENTE LAS PERCEPCIONES A LAS COMPRAS Y LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN LA EMPRESA DE FERRETERAS

			¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?			Total
			Si	No	Desconozco sobre el sistema de control interno	
¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?	El dinero no es disponible inmediatamente como también tiene restricciones para ser utilizado	Count	0	9	1	10
		% of Total	,0%	75,0%	8,3%	83,3%
	Le hace falta ese dinero	Count	1	1	0	2
		% of Total	8,3%	8,3%	,0%	16,7%
Total	Count	1	10	1	12	
	% of Total	8,3%	83,3%	8,3%	100,0%	

En la tabla N° 06, se observa que el 75 % de los entrevistados, que son empresarios ferreteros, afirma que el dinero retenido de las percepciones no es disponible inmediatamente, como que también tiene sus restricciones para ser utilizado y no aplican el sistema de control interno en su empresa.

TABLA 07: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO AFECTA FINANCIERAMENTE LAS RETENCIONES A LAS VENTAS Y QUÉ SIGNIFICA EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EL EMPRESARIO

¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus compras? * ¿Para usted el sistema de control interno significa? Crosstabulation

			¿Para usted el sistema de control interno significa?					Total
			Buen manejo de su dinero	Implementación de normas internas	Manejo de información oportuna	Todas	No sabe	
¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus ventas?	El dinero no es disponible inmediatamente como también tiene restricción para ser utilizado	Count	1	2	3	1	1	8
		% of Total	8,3%	16,7%	25,0%	8,3%	8,3%	66,7%
	Le hace falta ese dinero	Count	1	0	2	1	0	4
		% of Total	8,3%	0%	16,7%	8,3%	0%	33,3%
	Total	Count	2	2	5	2	1	12
		% of Total	16,7%	16,7%	41,7%	16,7%	8,3%	100,0%

En la Tabla N° 07, se tiene que el 41.7 % de los entrevistados manifiesta que el dinero afectado por las retenciones no es disponible inmediatamente; así como que tiene sus restricciones para ser utilizado y entienden por sistema de control interno como la implementación de normas y otros manejo de información oportuna.

TABLA 08: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO AFECTA FINANCIERAMENTE LAS DETRACCIONES A LAS COMPRAS Y QUÉ TÉCNICAS DE CONTROL INTERNO UTILIZA EL EMPRESARIO

¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas? * ¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa? Crosstabulation

			¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?				Total
			Desconozco de las técnicas de control interno	No cuento con personal capacitado para implantar estas técnicas	No cuento con un presupuesto adecuado para la implementación de estas técnicas	No sabe	
¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?	El dinero no es disponible inmediatamente como también tiene restricciones para ser utilizado	Count	5	2	1	1	9
		% of Total	41,7%	16,7%	8,3%	8,3%	75,0%
	Le hace falta ese dinero	Count	1	1	1	0	3
		% of Total	8,3%	8,3%	8,3%	,0%	25,0%
Total		Count	6	3	2	1	12
		% of Total	50,0%	25,0%	16,7%	8,3%	100,0%

En la Tabla N° 08, se presenta que el 66.7 % de los entrevistados expresó que el dinero afectado por las detracciones no es disponible inmediatamente; así como que tiene sus restricciones para ser utilizado. Este porcentaje, asociado a las técnicas de control interno, que utilizan en su empresa, se distribuye de la siguiente forma: un 41.7 % respondió que desconoce las técnicas de control interno, un 16.7 % opinó que no cuentan con personal capacitado para implantar esas técnicas y un 8.3% expresó que no cuenta con presupuesto para implementar estas técnicas de control.

4.2.1.1. H₂ La ineficiente evaluación de riesgos no valora efectos de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; afectando directamente la liquidez de las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.

Las principales desventajas que enfrentan las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones se manifiestan en la demora de la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; produciendo un efecto directo en la liquidez de las empresas ferreteras, entre otros; que acarrea tasas elevadas para el pago de obligaciones.

De acuerdo al análisis hecho, se determinó que los sistemas de pagos anticipados del IGV no son considerados como buenos por el empresario; pero que sí siente que le genera un problema a su flujo de caja dado, que en algunas ocasiones realiza pagos en exceso. Por consiguiente, se puede colegir que las principales desventajas que enfrentan las empresas ferreteras sujetas a los sistemas de pago anticipados del IGV: las retenciones, percepciones y detracciones se manifiestan en la demora de la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto, produciendo un efecto directo en la liquidez del flujo de caja, como también acarrea tasas elevadas para el pago de obligaciones. *Lo que se demostrará con las evidencias expuestas según las tablas N° 09, N° 10, N° 11, N° 12, N° 13, N° 14 y N° 15.*

TABLA N° 09. MATRIZ DE CORRELACIONES DEL SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV ASOCIADAS CON EL PAGO EXCESIVO Y EFECTO DIRECTO AL FLUJO DE CAJA DE LAS EMPRESAS FERRETERAS.

Rho de Spearman		Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?	Con respecto a lo anterior, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario:	Entonces, para usted, ¿los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad?	¿Qué problemas trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?	Considera a las retenciones, percepciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa. Si la respuesta es sí, ¿por qué?	Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?
Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	1.000 . 12	.174 .588 12	.091 .779 12	-.057 .859 12	-.191 .553 12	-.246 .441 12
Con respecto a lo anterior, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario:	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	.174 .588 12	1.000 . 12	.522 .082 12	-.294 .354 12	.243 .446 12	-.534 .074 12
Entonces, para usted, ¿los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad?	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	.091 .779 12	.522 .082 12	1.000 . 12	.057 .859 12	-.286 .367 12	-.197 .540 12
¿Qué problemas trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	-.057 .859 12	-.294 .354 12	.057 .859 12	1.000 . 12	-.538 .071 12	.101 .754 12
Considera a las retenciones, percepciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa. Si la respuesta es sí, ¿por qué?	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	-.191 .553 12	.243 .446 12	-.286 .367 12	-.538 .071 12	1.000 . 12	-.318 .313 12
Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	-.246 .441 12	-.534 .074 12	-.197 .540 12	.101 .754 12	-.318 .313 12	1.000 . 12

Análogamente, continuando con el análisis de los resultados, en la Tabla N° 09, se presenta la matriz de correlaciones para el sistema de pagos anticipados del IGV en las modalidades de retenciones, percepciones y detracciones, asociadas con el pago excesivo y efecto directo al flujo de caja de las empresas ferreteras.

El nivel de respuesta obtenido en el ítem *¿Señor contribuyente, como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?* Asociado con los ítems *¿Qué problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?*; *Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa. Si la respuesta es sí. ¿Por qué?*; *Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?* Al asociar estas premisas dos a dos, presenta las correlaciones de Spearman de -0.057, -0.191 y -0.246, respectivamente, al nivel de significancia de 5 % y un nivel de confianza de 95 %. Realizando un análisis simultáneo de estos coeficientes, indican que hay asociación no significativa entre estas premisas y los signos negativos, denotando que sí existe algún grado de asociación en sentido inverso; dado que, en una variable, las puntuaciones de los rangos de Spearman estarían sobre el promedio y, en la otra variable, las puntuaciones del rango de Spearman estarían bajo el promedio.

Estos comportamientos de las variables estarían explicando que, por lo general, los Sistema de Pagos Anticipados del IGV anticipado no son considerados como buenos por el empresario; pero que sí siente que le genera un problema a su flujo de caja dado, que en algunas ocasiones realiza pagos en exceso.

Por otro lado, se tiene que: *Con respecto a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos?*, asociado con los ítems: *¿Qué problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?*; *Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa. Si la respuesta es sí, ¿por qué?*; *Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?* Estas proposiciones relacionadas dos a dos presentan las correlaciones de -0.294, 0.243 y -0.534 respectivamente; las dos primeras son no significativas, pero la tercera es significativa al 8 % y un 92 % de confianza. Esto

quiere decir que hay relación media entre los sistemas de retenciones del IGV con la situación de la empresa; cuenta con IGV retenido, pero que no pueden reclamar el dinero retenido. Esto explicaría la relación inversa que existe entre estas variables.

Procediendo de manera apropiada para analizar las variables restantes, dos a dos, se tiene que: *Para usted, los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad?*, asociada con las variables y modalidades: *¿Qué problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?*; *Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa. Si la respuesta es sí, ¿por qué?*; *Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?* Estos cruces de variables determinan correlaciones de -0.058, -0.286 y -0.197 respectivamente, que conjuntamente presentan una correlación no significativa.

Evaluando simultáneamente las correlaciones, podemos determinar que, en su mayoría, las correlaciones son no significativas. Esta situación estaría implicando que, como los Sistema de Pagos Anticipados del IGV son una obligación del empresario, y no son muy conocidos por los usuarios; el dinero retenido mediante los sistemas de retención por desconocimiento de los mecanismos a seguir no lo reclaman, afectando su propia economía. Esto estaría explicando, en parte, el signo negativo y la contraposición de las variables relacionadas.

TABLA 10. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO CALIFICA EL EMPRESARIO FERRETERO A LOS SISTEMAS DE RETENCIONES, PERCEPCIONES Y DETRACCIONES, EN RELACIÓN A QUÉ PROBLEMA TRAE A LA EMPRESA EL SISTEMA DE SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV

¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones? * ¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones? Crosstabulation

			¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?			Total
			Demora en la restitución de los pagos en exceso	Efecto directo en la liquidez del flujo de caja	Todas	
¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?	BUENOS	Count	0	1	0	1
		% of Total	,0%	8,3%	,0%	8,3%
	MALOS	Count	2	8	1	11
		% of Total	16,7%	66,7%	8,3%	91,7%
Total		Count	2	9	1	12
		% of Total	16,7%	75,0%	8,3%	100,0%

En la Tabla N° 10, se observa que el 66.7 % de los entrevistados considera que los Sistema de Pagos Anticipados del IGV son malos y tienen efecto directo en la liquidez del flujo de caja; así mismo, se observa, en las frecuencias marginales, que el 91.7 % opina que el sistema de retenciones es malo y, en la otra marginal, se tiene que el 75 % afecta directamente al flujo de caja.

TABLA 11: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO CALIFICA EL EMPRESARIO FERRETERO A LOS SISTEMAS DE RETENCIONES, PERCEPCIONES Y DETRACCIONES, EN RELACIÓN A QUE SI CONSIDERA AL SISTEMA DE RETENCIONES COMO UN PROBLEMA DIRECTO AL FLUJO DE CAJA Y EXPLICA EL PORQUE

¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones? * Si la respuesta es sí. ¿Porque? Crosstabulation

			Si la respuesta es si. ¿Porque?			Total
			Tengo dinero estancado que no puedo utilizar en mis diversas obligaciones ni invertir en mi empresa	Con el dinero retenido y percibido solo puedo cancelar el IGV y/o obligaciones con la SUNAT	No puedo cancelar mis obligaciones con proveedores, ni acreedores	
¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?	BUENOS	Count	0	1	0	1
		% of Total	,0%	8,3%	,0%	8,3%
	MALOS	Count	6	3	2	11
		% of Total	50,0%	25,0%	16,7%	91,7%
Total	Count	6	4	2	12	
	% of Total	50,0%	33,3%	16,7%	100,0%	

En la Tabla N° 11, se tiene que el 50% de los entrevistados opina que los Sistema de Pagos Anticipados del IGV es malo para la empresa, ya que asume un dinero retenido en el sistema, que no puede utilizarlo en sus diversas obligaciones, ni invertir en su empresa. Análogamente, el 25 % expresa que el sistema de retención es malo y que, con el dinero retenido, solo puede pagar IGV u obligaciones con la SUNAT.

TABLA 12: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE CÓMO CALIFICA EL EMPRESARIO FERRETERO A LOS SISTEMAS DE RETENCIONES, PERCEPCIONES Y DETRACCIONES, EN RELACIÓN CON LA PREMISA: SI SU EMPRESA CUENTA CON IGV RETENIDO POR CAUSAS DE LAS RETENCIONES, PERCEPCIONES Y/O DETRACCIONES, ¿POR QUÉ NO PIDE LA DEVOLUCIÓN DE LOS PAGOS EN EXCESO DEL IGV?

¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones? * Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones ¿Porque no pide la devolución de los pagos en Exceso del IGV? Crosstabulation

			Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones ¿Porque no pide la devolución de los pagos en Exceso del IGV?			Total
			No cuento con información verdadera de mis operaciones	Porque la solicitud de devolución del IGV acarrea a una auditoria por parte de la SUNAT	2 y 3	
¿Señor Contribuyente como considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?	BUENOS	Count	0	0	1	1
		% of Total	,0%	,0%	8,3%	8,3%
	MALOS	Count	3	2	6	11
		% of Total	25,0%	16,7%	50,0%	91,7%
Total		Count	3	2	7	12
		% of Total	25,0%	16,7%	58,3%	100,0%

En la Tabla N° 12, se señala que el 50 % de los entrevistados opina que el sistema de pagos anticipados del IGV es malo para la empresa y que tienen IGV retenido por causa de las retenciones, percepciones y detracciones; pero que no es reclamado por dos razones: la primera porque no cuenta con la información verdadera de sus operaciones; la segunda, que la solicitud de devolución del IGV propicia una auditoría por parte de la SUNAT. Asimismo, se observa, en la tabla, que hay un 25 % de los entrevistados que opina que no cuenta con información verdadera de sus operaciones y un 16.7 % que expresa que no solicita el IGV retenido porque se propicia una auditoría por parte de la SUNAT. Con estos últimos porcentajes, en forma conjunta,

acumulan un 91.7 % que opinan en forma negativa del sistema de pagos anticipados del IGV.

TABLA 13. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE LA MODALIDAD DE RETENCIONES QUE TIENE EL EMPRESARIO FERRETERO, EN RELACIÓN A QUÉ PROBLEMA TRAE A LA EMPRESA EL SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV

Con respecto a lo anterior ¿A qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario: * ¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, deducciones y percepciones? Crosstabulation

			¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, deducciones y percepciones?			Total
			Demora en la restitución de los pagos en exceso	Efecto directo en la liquidez del flujo de caja	Todas	
Con respecto a lo anterior ¿A qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario:	RETENCIONES, PERCEPCIONES Y DETRACCIONES	Count	1	7	1	9
		% of Total	8,3%	58,3%	8,3%	75,0%
	PERCEPCIONES Y DETRACCIONES	Count	1	2	0	3
		% of Total	8,3%	16,7%	,0%	25,0%
Total		Count	2	9	1	12
		% of Total	16,7%	75,0%	8,3%	100,0%

En la Tabla N° 13, se tiene que el 58.3 % de los entrevistados manifiesta que están sujetos al Sistema de Pagos Anticipados del IGV en las tres modalidades (retenciones, percepciones y deducciones) y considera que esto genera un problema directo a la liquidez del flujo de caja; por otro lado, hay un 16.7 % que opina en forma similar, pero que solo es afectado por percepciones y deducciones.

TABLA 14. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE LA MODALIDAD SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV QUE TIENE EL EMPRESARIO FERRETERO, EN RELACIÓN A CONSIDERAR AL SISTEMA DE RETENCIONES COMO UN PROBLEMA DIRECTO AL FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA

Con respecto a lo anterior ¿A qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos?
 Marque lo necesario: * Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa Crosstabulation

			Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa	
			Si	Total
Con respecto a lo anterior ¿A qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario:	RETENCIONES, PERCEPCIONES Y DETRACCIONES	Count	9	9
		% of Total	75,0%	75,0%
	PERCEPCIONES Y DETRACCIONES	Count	3	3
		% of Total	25,0%	25,0%
Total	Count		12	12
	% of Total		100,0%	100,0%

En la Tabla N° 14, se observa que el 100 % de los entrevistados opina que el sistema de retenciones, percepciones y detracciones del IGV representan un problema directo al flujo de caja de la empresa ferretera.

TABLA 15: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE LAS DIFICULTADES QUE OCASIONA EL SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV A LA EMPRESA, EN RELACIÓN A LOS PROBLEMAS QUE TRAE EL SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV

Entonces, para usted los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad? * ¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones? Crosstabulation

			¿que problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?			Total
			Demora en la restitución de los pagos en exceso	Efecto directo en la liquidez del flujo de caja	Todas	
Entonces, para usted los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad?	PÉRDIDA DE LIQUIDEZ	Count	2	8	1	11
		% of Total	16,7%	66,7%	8,3%	91,7%
	INCREMENTO DE COSTOS PARA EL CONTROL DE ESTOS	Count	0	1	0	1
		% of Total	,0%	8,3%	,0%	8,3%
Total		Count	2	9	1	12
		% of Total	16,7%	75,0%	8,3%	100,0%

En la Tabla N° 15, se tiene que un 66.7 % de los entrevistados considera que los Sistema de Pagos Anticipados del IGV ocasiona una pérdida de liquidez y afecta al flujo de caja de la empresa.

De la descripción de las correlaciones de interés y de las tablas bidimensionales, se determina que las desventajas que enfrentan las empresas ferreteras cuando les aplican los Sistema de Pagos Anticipados del IGV son retenciones en exceso, por no llevar un control interno apropiado de las operaciones comerciales que realizan y que tales retenciones afectan directamente a la liquidez del flujo de caja. Por consiguiente, se puede colegir que las principales desventajas que enfrentan las empresas ferreteras sujetas a los sistemas de pago anticipados del IGV: las retenciones, percepciones y detracciones se manifiestan en la demora de la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; produciendo un efecto directo en la liquidez del flujo de caja, que acarrea tasas elevadas para el pago de obligaciones.

TABLA 16: LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA, YA SEA CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, SON RAZONABLEMENTE CONFIABLES Y VERACES. ¿MUESTRAN LA VERDADERA INFORMACIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS DE LA EMPRESA? DETALLE POR QUÉ

LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA SON CONFIABLES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	12	100.0	100.0	100.0

Cabe observar que la variable denominada “*Las operaciones que realiza su empresa, ya sea contables y administrativas, son razonablemente confiables y veraces. ¿Muestran la verdadera información de los ingresos y egresos de la Empresa? Detalle por qué*” no ha sido considerada en la matriz de correlaciones de la Tabla N° 16, porque el 100 % de los entrevistados afirma que las operaciones realizadas en su empresa no son confiables; esto limita el tratamiento estadístico y quiere decir que una variable con una modalidad no presenta variación; pero si asociamos con otra variable que presenta una sola modalidad, no es apropiado calcular la correlación. **La interpretación de sus frecuencias asociadas a los resultados anteriores tratados como premisas se determinan en algunas consecuencias.**

Si partimos de las siguientes premisas, tomadas de la Tabla N° 04, el 100 % de los empresarios ferreteros afirma que sus operaciones contables y administrativas no son confiables; el 91.7 % de los mismos expresa que no cuenta con personal capacitado para implementar el control interno; el 75 % manifiesta que el sistema de pagos anticipados del IGV presenta un efecto directo en la liquidez del flujo de caja; el 100 % considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa; el 91.7 % cree que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas por parte del contribuyente.

TABLA 17. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIDIMENSIONAL DE LAS OPINIONES DE LOS ENTREVISTADOS CORRESPONDIENTE A LA CORRECTA IMPLEMENTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE CONTROL INTERNO, PUEDEN FACILITAR LA GESTIÓN EFECTIVA DE LOS PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV POR PARTE DEL CONTRIBUYENTE, RELACIONADO CON LAS RESPUESTAS OBTENIDAS EN: Sí su empresa cuenta con impuesto general a las ventas retenido, percibido o detrído por causa de los sistemas de pagos anticipados del IGV, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?

¿Cree usted que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente? * Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o deducciones ¿Porque no pide la devolución de los pagos en Exceso del IGV? Crosstabulation

			Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones ¿Porque no pide la devolución de los pagos en Exceso del IGV?			Total
			No cuento con información verdadera de mis operaciones	Porque la solicitud de devolución del IGV acarrea a una auditoria por parte de la SUNAT	2 y 3	
¿Cree usted que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente?	si	Count	3	2	6	11
		% of Total	25,0%	16,7%	50,0%	91,7%
	No opina	Count	0	0	1	1
		% of Total	,0%	,0%	8,3%	8,3%
Total		Count	3	2	7	12
		% of Total	25,0%	16,7%	58,3%	100,0%

De los resultados descritos anteriormente, se puede determinar que contextualizan lo que realmente sucede en el interior de las empresas ferreteras; pues, los indicadores calculados presentan el patrón de conducta empresarial de los dueños, mostrándolos como personas que manejan sus negocios con algún sistema de control interno empírico o de acuerdo a su criterio, podemos llamarle en su argot utilizado, como olfato para los negocios; que, para salir del paso al momento del pago del Impuesto General a las Ventas, buscan soluciones rápidas en estos intervalos de tiempo, recurren al contador para que organicen sus facturas. Estas soluciones mediáticas conllevan a realizar pagos por obligaciones tributarias excesivas; que, por la cantidad

de operaciones que se realizan semestral o anualmente, llegan a tener una cantidad considerable de dinero retenido, sin poder reclamar a la entidad recaudadora, por no tener una información real de sus operaciones, que le permitan demostrar la trazabilidad de su flujo de caja; si la tienen, deben esperar cinco meses en promedio para su devolución por parte de SUNAT. Aquí debemos de preguntarnos, ¿cómo hacen las empresas ferreteras para seguir en el mercado? La solución práctica y viable es recurrir a préstamos hipotecarios; esto, de alguna manera, compensa el flujo de caja, disminuido por el sistema de pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas; así como, también, atenúa no tener una carga laboral de empleados que engruesen sus costos fijos, solo mantienen al personal necesario para mantener funcionando la empresa. Pero este manejo trae consigo un efecto colateral, que no se observa un crecimiento significativo en las empresas debido a la falta de identificación de procesos internos de la empresa, de los sistemas tributarios, de las actividades que se deben realizar en la parte interna y externa para incrementar el flujo de caja, de las tareas que debe realizar el personal, etc.

En función de los resultados, se determina que el problema estudiado a través de los estadígrafos utilizados es generado por la mala gestión de los pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas; seguramente, van a continuar si los empresarios no implementan un control interno adecuado; puesto que, en la mayoría de empresas, se ha observado que, por causa de estos pagos excesivos adelantados del IGV, llegan a afectar su flujo de caja, situaciones que podrían terminar en una quiebra y cierre de la empresa, en una reestructuración y hasta ser declaradas como insolventes. De aquí se deriva la necesidad de la implementación del sistema de control interno, que tiene como función primordial evaluar en forma independiente la eficiencia, eficacia, economía y equidad de las operaciones contables, financieras, administrativas, de gestión y de otra naturaleza de la entidad, previniendo que se violen las normas y los principios contables de general aceptación. Con el control interno, si es llevado por las personas con capacidad de tomar el pulso del movimiento de la empresa, y con la iniciativa de aplicar estrategias innovadoras, se tendrá una oportunidad de salir del problema.

Al analizar la problemática, se valora la importancia que tiene el control interno, a efecto que permite o facilita que la empresa siga posesionada del mercado, sea competitiva y se desarrolle cuantitativa y cualitativamente. Pues, también, se puede afirmar que la escasa obtención de una información oportuna, confiable y segura limita la toma de decisiones y el cumplimiento de las metas y objetivos que se tienen a corto y largo plazo.

4.3. Propuesta de un sistema de control interno para empresas ferreteras

SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EMPRESAS FERRETERAS

La propuesta de un sistema de control interno para las empresas ferreteras de la ciudad de Huamanga establece los mecanismos, técnicas y herramientas necesarias para un eficiente control del manejo de los pagos anticipados de IGV en las empresas.

Este sistema pretende que cada área de la empresa, que tenga relación con las operaciones de los pagos anticipados del impuesto general a las ventas sea controlada desde el más mínimo procedimiento hasta el más complejo.

Esta propuesta comprende las políticas y los procedimientos apropiados para ayudar a una buena administración de los pagos anticipados del impuesto general a las ventas, tanto como sea posible la condición ordenada y eficiente de sus operaciones relacionadas con el mismo, para poder llevar un buen control y manejo de ellos sin que genere pérdidas en la liquidez de la empresa, como también nos va ayudar a

reflejar en los estados financieros de la empresa, la situación actual y verdadera de la misma.

1. Qué puede hacer el control interno

Puede ayudar a la empresa a conseguir un buen manejo y control de los pagos anticipados de impuesto general a las ventas, logrando que este control ayude a las empresas a poder realizar sus operaciones comerciales, sin tener ningún problema; como, también, poder administrar y utilizar el dinero retenido, percibido y detraído; del mismo modo, asegurar que la empresa cumpla con las leyes y regulaciones, evitando pérdida de reputación y otras consecuencias.

2. Roles y responsabilidades

Cada quien en la organización es responsable del control interno, así tenemos que:

2.1. Administración

Los encargados son los responsables últimos y deben asumir la responsabilidad del sistema. Más que cualquier otro individuo, los encargados dan la pauta, la cual afecta positivamente la integridad y la ética, así como los otros factores de un ambiente de control positivo asignan responsabilidades para el establecimiento de políticas y procedimientos de control interno específicas al personal responsable de su aplicación.

2.2. Propietario

Guía, supervisa y regula a los encargados. El propietario efectivo debe ser objetivo, competente e inquisitivo. También, debe tener un conocimiento de las actividades y del ambiente de la empresa. Los encargados (puede ser un trabajador) pueden estar en una posición de desbordar los controles e ignorar o extinguir las comunicaciones de los subordinados, estableciendo una administración deshonesta, que intencionalmente falsifica los resultados para cubrir sus huellas, razón por la cual el propietario está sobre su autoridad.

2.3. Otro personal

El control interno es, en algún grado, responsabilidad de cada quien en una organización; por consiguiente, debe ser una parte explícita o implícita de la descripción del trabajo de cada uno. Virtualmente, todos los empleados producen información que se usa en el sistema de control interno o realiza otras acciones necesarias para efectuar el control. También, todo el personal debe ser responsable por la comunicación hacia arriba de los problemas en las operaciones, del no cumplimiento con el código de conducta y de otras violaciones a las políticas o acciones ilegales.

3. MISIÓN Y VISIÓN

Como parte de nuestra investigación, pudimos observar que la mayoría de las empresas ferreteras no tiene una misión y visión establecida para cada empresa; si es que lo tienen solo son para exhibirlos. Por lo cual, se recomienda a las empresas ferreteras establecer su misión y visión para tener bien claro sus objetivos y metas.

4. MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO

Las políticas y procedimientos que se describen a continuación son propuestas, ya que la mayoría de las empresas en estudio no poseen políticas ni procedimientos definidos como tal.

4.1. POLÍTICAS

- El personal de ventas será responsable de llevar un control adecuado de las facturas de ventas, en especial de aquellas afectas a las retenciones y detracciones.
- Deberá informar oportunamente al responsable por línea de las compras, como de las facturas de compras para tener un buen control de ellas, en especial de

las facturas de compras afectas a percepciones.

- El personal encargado de hacer los pedidos a proveedores será responsable por línea de productos, quienes prepararán orden de compra o requerimiento de mercaderías y llevar de manera adecuada la documentación pertinente.
- Las transferencias internas se harán a través de una requisición de mercaderías y una nota de remisión.
- Todos los documentos deberán estar previamente enumerados.
- Ningún producto deberá salir del almacén sin factura, boleta de venta o nota de salida del almacén.
- Los créditos deberán otorgarse cumpliendo con el reglamento de créditos.
- Todos los módulos del sistema deberán cantar con claves de acceso y restringir su acceso solo a personas responsables, con el objetivo de que respondan por cualquier situación.
- Sin ninguna excepción, debe cumplirse con los procedimientos de autorización y firma de recibido.
- Deberá generarse copias de respaldo de la información de la computadora, de forma continua.
- Deberá imprimirse reportes de cuentas por cobrar de forma mensual.
- Debe crearse el fondo de caja chica para realizar pagos menores. Si existe, se debe realizar un control del tope mínimo que debe contener.

5. PROCEDIMIENTOS GENERALES

- 5.1.** El propietario debe transmitir adecuadamente el mensaje de que los valores éticos y morales no pueden ser comprometidos y los empleados deben recibirlos y entenderlos. Esto debe ser comunicado normalmente en reuniones de personal o en comunicación persona a persona. Incentivando los siguientes valores éticos: integridad, objetividad, confidencialidad, debido cuidado, conducta adecuada, educación, etc.

- 5.2.** El propietario debe ejercer presión sobre los empleados para hacer lo correcto o para tomar decisiones rápidas, que resuelvan los problemas que afrontan.
- 5.3.** El propietario debe asegurarse sobre si la competencia (conocimiento, habilidad, etc.) de las personas que pertenecen a la empresa se ajustan a sus responsabilidades.
- 5.4.** El propietario, con la debida asesoría, debe preparar planes estratégicos, establecer la naturaleza de los riesgos que traen los pagos anticipados de impuesto general a las ventas y debe exigir oportunamente informes mensuales sobre el movimiento de los mismos.
- 5.5.** El propietario debe poner especial atención a la aplicación de los procedimientos del control interno en todas sus áreas.
- 5.6.** El propietario debe establecer un sistema de información adecuado que permita identificar, capturar, procesar y reportar la información necesaria de acuerdo a cada nivel de la organización:
- La obtención de la información externa e interna, y la administración de esta información por medio de reportes de la empresa, puede ayudar a establecer los objetivos.
 - El suministro de información a los empleados claves, con tiempo suficiente, y bien detallado, ayuda a cumplir con sus responsabilidades en forma eficiente y efectiva.
- 5.7.** El propietario debe establecer políticas de los recursos humanos, las cuales son esenciales para la contratación y retención de la gente competente para permitir que los planes que tiene la empresa sean llevados a cabo y que sus metas

sean alcanzadas; implementando la capacitación constante los miembros de la empresa.

- 5.8.** El propietario debe determinar los objetivos globales de la empresa, los cuales provean orientaciones y declaraciones ampliamente suficientes sobre lo que la empresa desea conseguir y si son lo suficientemente específicos para relacionarlos con la empresa, los cuales deben comunicarse de forma efectiva a los empleados.
- 5.9.** El propietario deberá establecer las estrategias para poder administrar adecuadamente los pagos anticipados del impuesto general a las ventas; estos deben estar íntimamente relacionados y, de forma consistente, con los objetivos globales de la empresa.
- 5.10.** El propietario debe establecer los mecanismos necesarios para identificar y reaccionar ante las cambiantes condiciones tanto internas como externas, para estar al tanto de los cambios en el código tributario.
- 5.11.** El propietario debe establecer una comunicación efectiva a través de toda la organización.
- Establecer comunicación efectiva en la comunicación de los deberes, obligaciones y responsabilidades de los empleados respecto a su trabajo.
 - Establecer canales de comunicación para obtener reportes de acciones sospechosas o inapropiadas en el área de trabajo.
 - Receptividad de las sugerencias de parte de los empleados en cuanto a las mejoras que puedan hacerse.
 - Darle seguimiento oportuno y apropiado a las quejas o comunicaciones por parte de los clientes, vendedores y otras personas.

5.12. El propietario debe asegurarse que el monitoreo se realice conforme ocurren las operaciones, que incluya actividades de supervisión y dirección o administración permanente del riesgo y otras actividades que son realizadas por cada empleado para obtener el mejor sistema de control interno. El cumplimiento de estas actividades, de preferencia, deben ser desarrollados por el auditor interno.

5.13. El sistema de control interno debe ser evaluado en intervalos de tiempo moderados, enfatizando directamente en la efectividad del sistema. El alcance y la frecuencia dependerá de la valoración de los riesgos y de los procedimientos de monitoreo. Las deficiencias deben ser informadas al propietario.

6. PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS

Este informe se refiere a las necesidades y expectativas de administradores y otros. Define y describe el control interno para:

6.1. Establecer una definición común que sirva para las necesidades de diferentes partes.

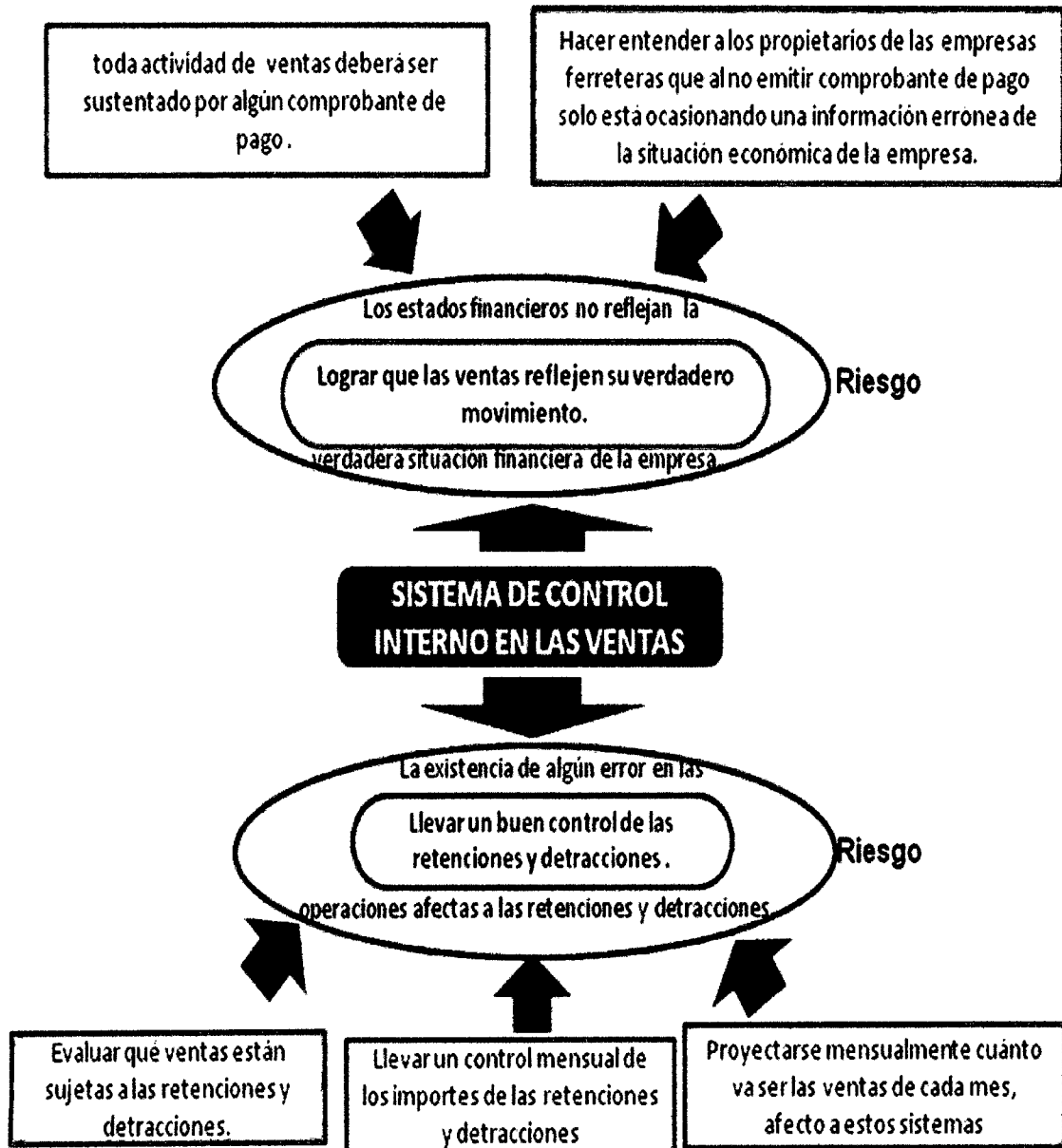
6.2. Proporcionar un estándar mediante el cual las entidades ferreteras, en el sector privado, puedan valorar sus sistemas de control y determinar cómo mejorarlos.

7. SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EMPRESAS FERRETERAS DE HUAMANGA

7.1. Ventas en las empresas ferreteras

Objetivo	Riesgo	Actividad de control
Lograr que las ventas de las empresas ferreteras reflejen el verdadero movimiento de la empresa.	Al no facturar todas las ventas realizadas en la empresa, los estados financieros no reflejan el verdadero movimiento de la empresa. Así, no pueden afrontar problemas de liquidez si nos retienen y/o nos detraen.	• Proponer que las empresas logren facturar todas las ventas que realicen en la empresa; para eso debemos capacitar al personal para que se adecue a facturar todo lo vendido. • Como también, concientizar y hacer entender a los propietarios que al emitir factura pueden hacer un control; así, evitará hurtos por parte del personal, como también va ayudar al mejor manejo de los materiales que tiene la empresa y el stock; o sea, implementar el kardex y mantener a los clientes satisfechos en la atención de las ventas de las mercaderías. • Concientizar que el hecho de facturar ventas y compras va botar el verdadero estado financiero y económico de la empresa y le ayudará a tomar decisiones y saber cómo verdaderamente se encuentra la empresa. Lo que le ayudará a saber la verdadera situación económica de la empresa; eso nos ayudara a afrontar problemas de liquidez que nos puede ocasionar los pagos anticipados de impuesto general a las ventas. Ningún producto deberá salir del almacén sin comprobante de pago o documentos que respalde su salida.
Llevar un buen control de las retenciones y detracciones que afectan a las ventas de la empresa.	Que pueda existir un error en las operaciones afectas a las retenciones y detracciones.	• Evaluar qué ventas efectuadas por la empresa están sujetas a las retenciones y detracciones. • Llevar un control mensual de los importes de las retenciones y percepciones; si estas coinciden con el importe de las facturas afectos a estos sistemas. • Proyectarse mensualmente cuánto va ser la venta de cada mes, afecto a este sistema; para poder buscar alguna solución en el problema de liquidez que generan las retenciones y detracciones.

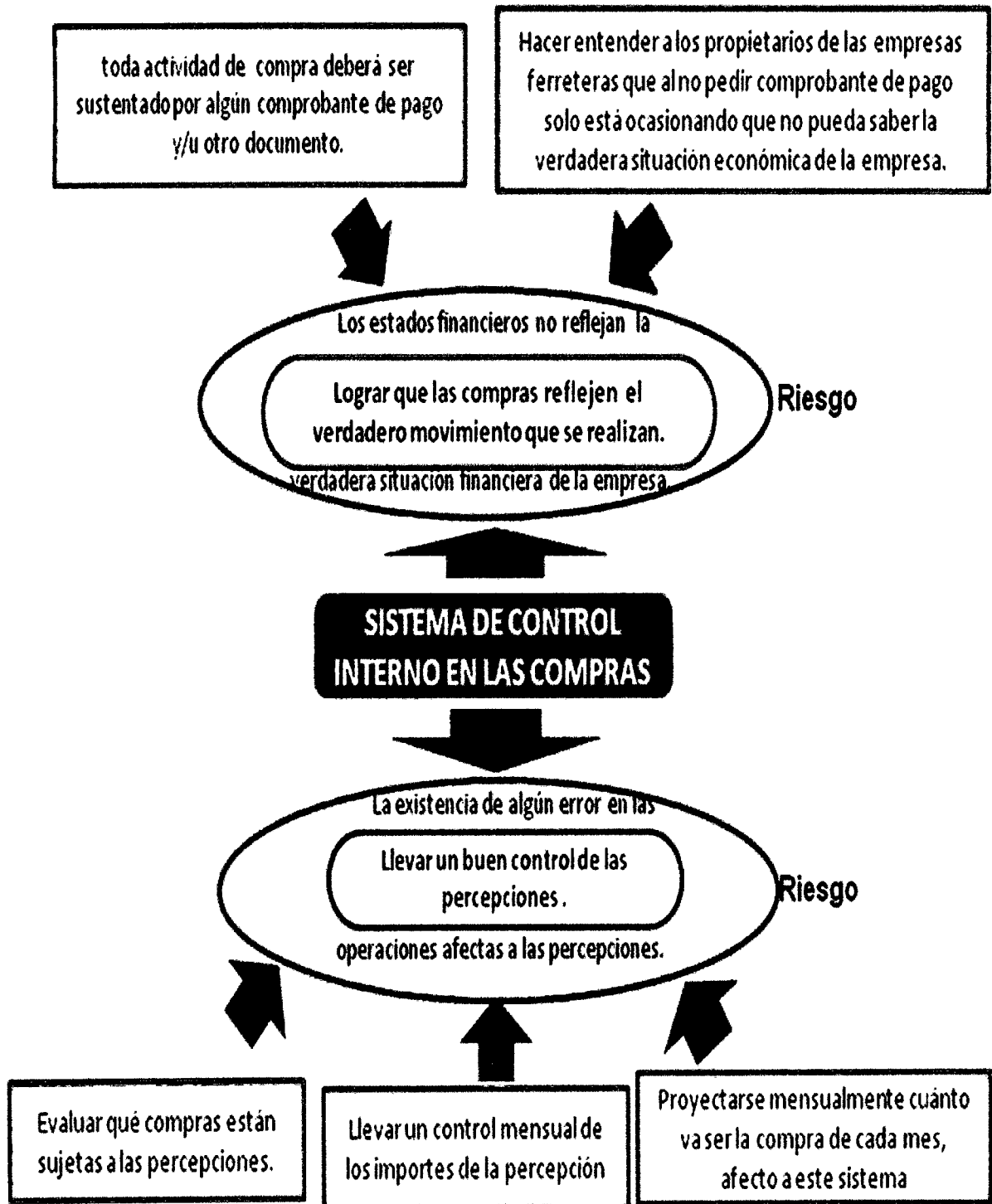
FLUJO GRAMA DE LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS FERRETERAS



7.2. Compras en las empresas ferreteras

Objetivo	Riesgo	Actividad de control
Lograr que las empresas conozcan el verdadero movimiento de las compras que se realizan.	Los estados financieros no reflejan el verdadero movimiento de las empresas, sino uno ficticio.	• Toda actividad de compra que realice la empresa deberá ser sustentado por un comprobante de pago y, si fuera el caso, por una declaración jurada. • Hacer entender a las empresas ferreteras, al no desear que se le facture, solo está ocasionando que no pueda saber la verdadera situación económica de la empresa. Así, la empresa tendría más soporte en la toma de decisiones y contribuiría a que se encamine mejor.
Llevar un buen control de las percepciones que afectan a las compras de la empresa.	Que pueda existir algún error en las operaciones afectas a las percepciones.	• Evaluar qué compras efectuadas por la empresa están sujetas a las percepciones. • Llevar un control mensual de los importes de la percepción, si estas coinciden con el importe de las facturas afectos a estos sistemas. • Proyectarse mensualmente cuánto va ser la compra de cada mes, afecto a este sistema, para poder buscar alguna solución en el problema de liquidez que estas generan.

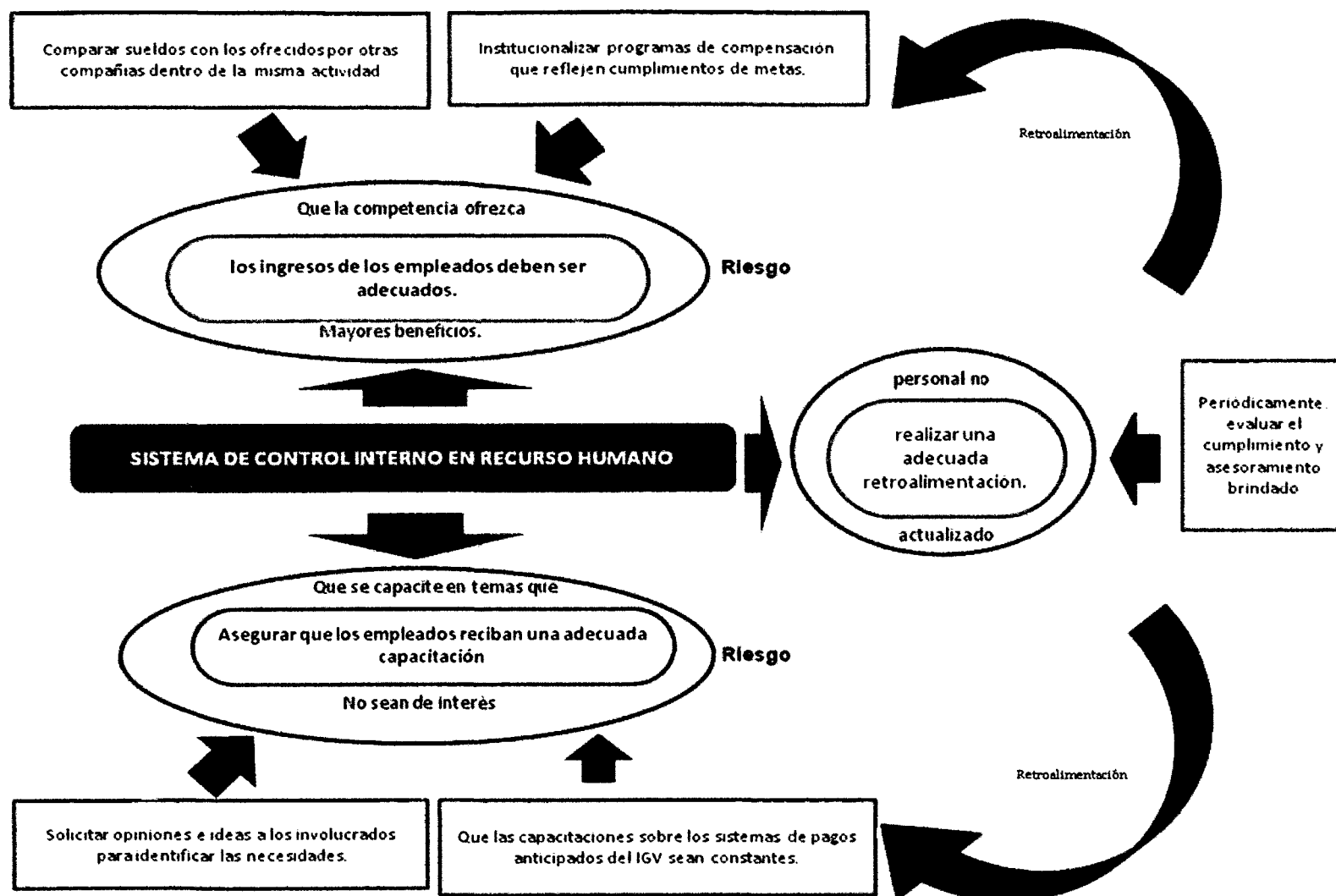
FLUJO GRAMA DE LAS COMPRAS S EN LAS EMPRESAS FERRETERAS



7.3. Recurso humano

OBJETIVOS	RIESGOS	ACTIVIDADES DE CONTROL
<i>Mantener los ingresos de los empleados de acuerdo al nivel en el cual se encuentran.</i>	<i>La compensación y los beneficios a los empleados son menos de los ofrecidos por otras compañías.</i>	• Revisar y evaluar el sueldo y beneficios con una base regular. • Comparar sueldos beneficios con los ofrecidos por otras compañías dentro de la misma actividad y dentro del área geográfica. • Institucionalizar programas de compensación que reflejen cumplimientos de metas.
<i>Asegurarse que los empleados reciban la capacitación adecuada para que cumplan con sus responsabilidades en forma efectiva.</i>	<i>Los requisitos para la capacitación no sean identificados adecuadamente.</i>	• Solicitar opiniones e ideas a los involucrados para identificar las necesidades. • Que las capacitaciones sobre los sistemas de pagos anticipados del IGV sean constantes. Por las constantes cambios de las leyes.
<i>Asegurarse que el personal reciba una adecuada retroalimentación, recordándole su ejecución y desarrollo.</i>	<i>El personal no sea evaluado en el tiempo adecuado.</i>	• Periódicamente, evaluar el cumplimiento y asesoramiento brindado.

FLUJO GRAMA DEL RECURSO HUMANO EN LAS EMPRESAS FERRETERAS



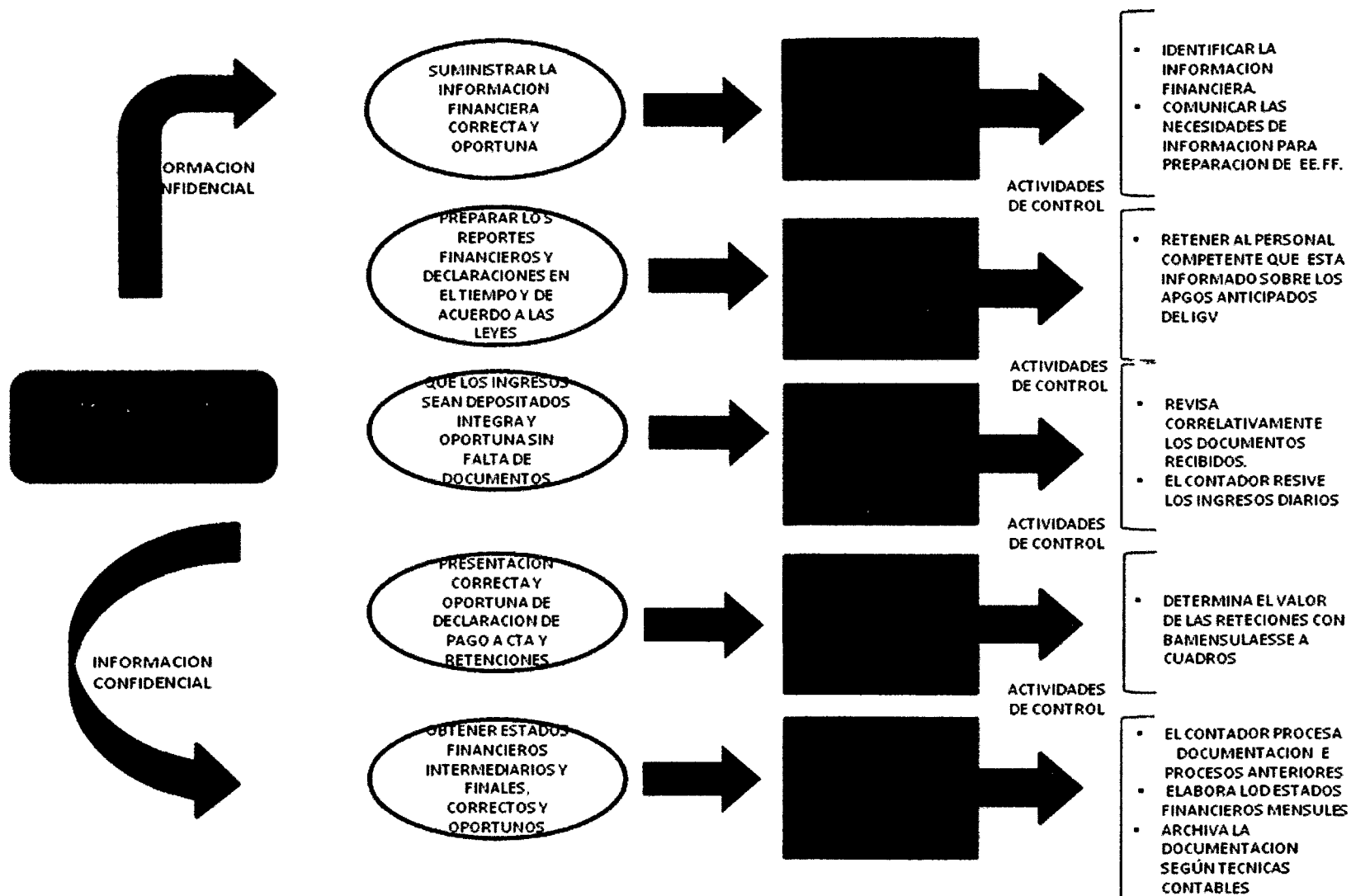
7.4. Proceso de contabilidad

OBJETIVOS	RIESGOS	ACTIVIDAD DE CONTROL
Suministrar la información financiera en forma correcta y en un tiempo oportuno.	• Las necesidades de información son desconocidas. • Las fechas de entrega no son claramente comunicadas.	• Identificar la información necesaria (balance de comprobación mensual) actualizar esas necesidades periódicamente. • Comunicar las necesidades de información al contador para la preparación reportes financieros. • Determinar y comunicar las fechas límites para todos los reportes financieros.
Preparar los reportes financieros y declaraciones en el tiempo estipulado y de acuerdo a las leyes aplicables.	Que el personal desconozca las leyes aplicables (pagos anticipados del IGV) en las empresas ferreteras.	• Retener al personal competente que está informado sobre los pagos anticipados del IGV y su aplicación en las empresas ferreteras.
Mantener la información financiera en forma confidencial.	Que el personal no autorizado tenga acceso a la información financiera	• Mantener restricciones de acceso al departamento contabilidad, como a los documentos. • Distribución de información financiera únicamente al personal autorizado.
Que los ingresos sean depositados íntegra y oportunamente y que no falte ningún documento.	• Que los ingresos diarios sean utilizados para cubrir otros fondos. • Pérdida de documentos. • Que no se remese todos los ingresos recibidos.	• El contador recibe, de cajera, informe diario de ingresos del día anterior, respaldado con todos los documentos recibidos por ventas realizadas, por devoluciones de efectivo realizadas, por cobros recibidos y el comprobante de la remesa hecha, la cual debe ser consistente con los valores de los documentos. Los boucher de las tarjetas de crédito y débito (cuando proceda) se consideraran, para efectos de corte,

		como efectivo. • <i>Revisa correlatividad de todos los documentos recibidos. Si falta algún documento, investiga de inmediato hasta encontrarlo para su registro, si no lo encuentra informa.</i> • <i>Verifica que el valor remesado coincida con la sumatoria de todos los valores recibidos. Si no coincide, investiga hasta determinar lo sucedido e informa al propietario o auditor interno para su investigación.</i>
<i>Registrar oportunamente la disminución en cuentas por cobrar por devoluciones a los clientes y los registros contables y que reportes de cuentas por cobrar sean consistentes.</i>	<i>No registrar la operación e inconsistencia entre reportes</i>	• <i>El contador recibe factura anulada o nota de crédito que respalda la devolución y firma de recibido.</i> • <i>Incorpora documentos al informe diario para su posterior registro.</i>
<i>Presentación correcta y oportuna de declaración de pago a cuenta y retenciones.</i>	<i>Pago de multas e intereses por presentación extemporánea e incorrectas</i>	<i>Determina el valor de las retenciones, con base al cuadro mensual de retenciones de renta, y las incluye en la declaración en la sección de retenciones y percepciones.</i>
<i>Obtener estados financieros intermedios y finales, correctos y oportunos</i>	<i>Presentación de información financiera errónea e inoportuna</i>	• <i>El contador procesa documentación recolectada previamente y que vienen de procesos anteriores.</i> • <i>Imprime balance de comprobación.</i> • <i>Elabora estado de resultados mensual y acumulado.</i> • <i>Presenta balance de comprobación y estado de resultados a propietario,</i>

		<i>anexando cualquier otra información financiera, cumpliendo con el tiempo para su presentación.</i> • <i>El contador archiva, de acuerdo a las técnicas contables, toda la documentación procesada para su posterior revisión.</i> • <i>El auditor interno verifica el cumplimiento de los anteriores procedimientos e informa al propietario.</i>
--	--	--

FLUJO GRAMA DEL PROCESO CONTABLE EN LAS EMPRESAS FERRETERAS



CONCLUSIONES

Al haber desarrollado la presente investigación, y en función a los resultados, se concluye en que:

1. Las empresas ferreteras no tienen información necesaria sobre el Sistema de Control Interno, tampoco cuentan con recursos financieros para su implementación; ni personal actualizado sobre el tema; por tanto, no tienen implementado el Sistema de Control Interno permanente en todas las áreas de la entidad, que les permita evaluar el cumplimiento de las operaciones, medir el logro de los objetivos y metas, lo que ocasiona la mala utilización de los Pagos Anticipados del Impuesto General a las Ventas que se evidencian en los periodos 2009 y 2010. Los cuales se reflejan en los gráficos N° 9, N° 10 y N° 11.
2. La administración de los pagos anticipados del Impuesto General a las Ventas presenta deficiencias porque trae consigo a las empresas ferreteras una serie de desventajas como la demora en la restitución de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto, con efecto directo en la liquidez de su flujo de caja y otros; estas desventajas los obligan a financiar el déficit del flujo de caja con créditos. Los empresarios ferreteros manifiestan que no piden la devolución porque no cuentan con la información verdadera de sus operaciones; además, la solicitud de devolución implica una auditoría por parte de la SUNAT. Existiendo la necesidad de implementar un sistema de control interno para mejorar la administración los pagos anticipados del IGV de los mismos de manera eficaz y

transparente. Los cuales se reflejan en los gráficos N° 14, N° 15, N° 16, N°19, N°20 y el Anexo N°04.

3. Las empresas ferreteras en los periodos 2009 y 2010 no aplican las técnicas de control interno. Siempre se ven en apuros al momento de realizar los pagos anticipados del IGV, ya sea por retenciones, percepciones o detracciones; en estos periodos, es cuando recurren a los servicios de un contador para que organice su movimiento contable; solo cuenta con un personal para las actividades primordiales para seguir funcionando, de esta forma disminuye sus costos fijos; que, si se mantiene en el mercado, es porque sus costos fijos los reducen al mínimo, pero que limita su crecimiento, dado que no conoce las técnicas del control interno, los sistemas de tributación que le pueden beneficiar y sus respectivos canales para recuperar el dinero retenido por la SUNAT. Los cuales se reflejan en el gráfico N° 12 y el gráfico N° 13.
4. La correcta implementación y utilización de los sistemas de control interno puede facilitar la gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente. Los cuales se reflejan en los gráficos N°08 y el N° 11.

RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones constituyen las principales actividades que se deben ejecutar para una adecuada administración de pagos anticipados del impuesto general a las ventas y van dirigidos a los empresarios:

1. Contratar personal capacitado, según los requerimientos de cada empresa, para la implementación y supervisión del sistema de control interno.
2. Implementar un sistema de control interno que comprometa a la gerencia y todos los trabajadores en el desarrollo y perfeccionamiento de este sistema; para, así, mejorar la administración de los pagos anticipados del IGV y la liquidez de las empresas ferreteras.
3. Establecer técnicas adecuadas que garanticen la correcta aplicación del sistema de control interno; así como la administración de pagos anticipados del impuesto general a las ventas.
4. Definir actividades de control de acuerdo a la complejidad de la entidad, elaborando planes de trabajo y desarrollando acciones de control claramente definidas, específicamente asignadas y formalmente comunicadas, para mejorar la utilización de los pagos anticipados de impuesto general a las ventas.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALVA CHÁVEZ, Elman

2009

El régimen de los pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas por concepto de percepciones a las importaciones y su efecto en la liquidez en las empresas importadoras del sector plástico en el departamento de Lima durante los años 2007-2008. Tesis. UNMSM.

2. ÁLVAREZ ILLANES, Juan Francisco

Auditoria gubernamental integral.

3. DURÁN ROJO, Luis (Director de AELE)

Reflexiones sobre los regímenes de retenciones, percepciones y detracciones. Revista de análisis tributario.

4. HERNÁNDEZ DEL PIÉLAGO, Andrea

2006

Estrategias tributarias: retenciones y percepciones para incrementar la recaudación tributaria. Tesis. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo- Lambayeque.

5. GÓMEZ MORFIN, Joaquín

2000

El control interno en los negocios. 5ª Ed. México: Fondo de Cultura Económica.

6. INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS

2004 Comisión de normas y procedimientos de auditoría,
Normas y procedimientos de auditoría. Boletín 3050,
México.

7. MEJÍA MEJÍA, Elías

2007 Metodología de la investigación científica. Lima:
Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

8. PAREDES BAZÁN, Lourdes

2005 Mejoramiento continuo de la recaudación mediante el
régimen de retenciones y percepciones del Impuesto
General a las ventas. Tesis. Universidad de Lima.

9. PERDOMO MORENO, Abraham

Fundamentos de control interno. 9ª Ed.

10. RODRÍGUEZ VALENCIA, Rodrigo

Control interno, un efectivo sistema para la empresa, 1ª
Ed.

11. SOSA DIEGO, Nelson

2004 Congreso Interamericano de Contabilidad y Auditoría
Interna. Revista Contaduría Pública, Año 30 No. 364,
Uruguay.

12. VALENCIA VÍLCHEZ, Maritza,

1999

Auditoría al área de ventas de una empresa de transportes interprovincial Trujillo–Perú 1999. Tesis. Universidad César Vallejo.

13. VÍLCHEZ CISNEROS, Domingo

2009

Control interno y su incidencia en la ejecución de gastos en la Municipalidad Provincial de Huamanga periodos 2006-2007. Tesis. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga.

14. VERGARA B., Mario; VERGARA S., Olga; VERGARA S., Mario

Auditoría moderna.

CÓDIGO TRIBUTARIO

FUENTES DE INTERNET

1. Exonerados de retenciones (Buen contribuyente),

<http://elcomercio.pe/edicionimpresa/html/2007-05-20/ImEcMiNegocio0725383.html>

Consultado el 01 de enero de 2011

2. SUNAT: www.sunat.go.pe

Consultado el 15 de marzo de 2011

3. Las retenciones son malas,

www.cronista.com/notas/139245-las-retenciones-son-malas-dijo-un-premio-nobel

Consultado el 26 de mayo de 2011

4. Malestar respecto de los sistemas de pago adelantado del IGV (Detracciones; Percepciones y Retenciones)
<http://200.37.9.27/CCLweb/publico/raizespanol/NOTA%202%2001042009.PDF>
Consultado el 11 de febrero de 2011
5. Desventajas de las percepciones
<http://puntocontable.blogspot.com/2008/11/rgimen-de-percepcin-del-igv.html>
Consultado el 09 de junio de 2011
6. <http://www.gestiopolis1.com/recursos8/Docs/fin/efectividad-de-control-interno-en-las-empresas-de-transporte.htm>
Consultado el 09 de junio de 2011
7. http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/2219/1/591_2006_ESCA-TEP_MAESTRIA_camacho_lomeli_lilia.pdf
Consultado el 11 de octubre de 2011
8. http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P875.pdf
Consultado el 11 de octubre de 2011
9. <http://www.monografias.com/trabajos53/libro-gestion-empresarial/libro-gestion-empresarial2.shtml>
Consultado el 15 de marzo de 2012
10. <http://www.slideshare.net/VLADYCHA/trabajojojo>
Consultado el 15 de marzo de 2012
11. http://212.9.83.4/auditoria/home.nsf/COSO_1!OpenPage
Consultado el 17 de mayo de 2012

12. [es.wikipedia.org/wiki/Control interno](http://es.wikipedia.org/wiki/Control_interno)

Consultado el 18 de mayo de 2012

13. <http://www.erm.coso.org/Coso/coserm.nsf/frmWebCOSOExecSum?ReadForm>.

Consultado el 20 de mayo de 2012

14. Barandilleros.com

Consultado el 08 de diciembre de 2011

ANEXOS

ANEXO N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN EL PAGO ANTICIPADO DEL IGV EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DE LA PROVINCIA DE HUAMANGA 2009-2010”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y SUBVARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Problema central ¿Por qué las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado; lo que limita la correcta administración del sistema de pagos anticipados del IGV en la provincia de Huamanga, 2009 y 2010? Problemas secundarios P₁ ¿Cuáles son las causas que genera la deficiente información y comunicación que limita un sistema estructurado para un mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones? P₂ ¿Cuáles son los riesgos que enfrenta las empresas ferreteras sujetas al régimen de retenciones, percepciones y detracciones?	Objetivo general Analizar por qué las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado en la administración y mejora del control de los pagos anticipados del IGV. Objetivos específicos O₁ Identificar las causas que no permiten un sistema estructurado en las empresas ferreteras de Huamanga para un mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones. O₂ Describir los principales riesgos que enfrenta las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.	Hipótesis Central: Las empresas ferreteras utilizan un sistema de control interno no estructurado lo que limita la adecuada gestión de los pagos anticipados del IGV. Hipótesis Secundarias: H₁ La deficiente información y comunicación en las empresas ferreteras por limitado personal capacitado, su insuficiente presupuesto, entre otros; dificulta un sistema estructurado para el mejor manejo de las retenciones, percepciones y detracciones. H₂ La ineficiente evaluación de riesgos no valora efectos de los pagos en exceso, indebidos o no aplicados del impuesto; afectando directamente la liquidez de las empresas ferreteras sujetas a las retenciones, percepciones y detracciones.	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES V. Independiente • Sistema de control interno V. Dependiente • Sistemas de pagos anticipados del IGV.	De la hipótesis V. Independiente ○ Información y comunicación. ○ Evaluación de riesgos. V. Dependiente • Retenciones • Percepciones • Detracciones	Tipo de Investigación Aplicada y documental Nivel de investigación De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación, reúne por su nivel las características de un estudio: * Descriptivo correlacional Diseño de Investigación • Longitudinal Método de Investigación * Deductivo * Inductivo * Analítico Técnica de Investigación • Entrevistas • Encuestas • Observación directa.

ANEXO Nº 02: CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INSTRUCCIONES La presente encuesta es con la finalidad de obtener la información para desarrollar el trabajo de investigación titulado “El sistema de control interno y su incidencia en el pago anticipado del IGV en las empresas ferreteras de la provincia de Huamanga, 2009-2010”. Por favor, sírvase marcar con un aspa (X) la respuesta correcta:

1. Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Bueno	
2	Malo	
3	No conozco los sistemas de pagos anticipados del IGV	

2. Con respecto a lo anterior, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario.

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Retenciones, percepciones y detracciones	
2	Percepciones y detracciones	
3	Retenciones y percepciones	
4	Detracciones y retenciones	
5	Ninguna	

3. Entonces, para usted, ¿los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Pérdida de liquidez	
2	Incremento en costos para el control de estos	
3	Tasas elevadas	
4	No me ocasiona ninguna dificultad	

4. ¿Cómo afecta financieramente las percepciones a sus compras?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	El dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado	
2	Le hace falta ese dinero	
3	No me afecta en el financiamiento de mis compras	

5. ¿Cómo le afecta financieramente las retenciones a sus compras?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	El dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado	
2	Le hace falta ese dinero	
3	No me afecta en el financiamiento de mis compras	

6. ¿Cómo le afecta financieramente las detracciones a sus ventas?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	El dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado	
2	Le hace falta ese dinero	
3	No me afecta en el financiamiento de mis compras	

7. ¿Usted aplica en su empresa el sistema de control interno?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Si	
2	No	
3	Desconozco sobre el sistema de control interno	

8. Para usted, ¿el sistema de control interno significa?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Buen manejo de su dinero	
2	Implementación de normas internas	
3	Manejo de información oportuna	
4	Todas	
5	No sabe	

9. ¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Desconozco de las técnicas de control interno	
2	No cuento con personal capacitado para implantar estas técnicas	
3	No tengo interés en aplicar estas técnicas	
4	No cuento con un presupuesto adecuado para la implementación de estas técnicas	
5	No sabe	

10. Si no aplica el sistema de control interno, ¿cuáles son las causas por las que la administración de la empresa no ha implementado el control interno? Marque las respuestas correctas:

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Falta de conocimiento	
2	Falta de recursos financieros para actualizarse	
3	Falta de información sobre la utilidad de esta	
4	Otros(especifique).....	

11. Diga usted ¿cuáles son esos recursos que se necesitan para la implementación del sistema de control interno? Qué recursos necesitas para implementar el sistema de control interno:

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Recursos financieros y personal capacitado	
2	Conocimiento sobre el control interno	
3	Conjunto de políticas empresariales	
4	No necesito aplicar el sistema de control interno	

12. ¿Cree usted que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Sí	
2	No	
3	No opina	

13. Las operaciones que realiza su empresa, ya sea contables y administrativas, son razonables, confiables y veraces. Muestra la verdadera información de los ingresos y egresos de la empresa. ¿Detalle el por qué?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Sí	
2	No	

14. Cuenta con personal capacitado en el tema de sistema de control interno.

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	No cuento con personal	
2	Cuento con personal en forma permanente	
3	Cada vez que lo requiera	
4	Otra...	

15. ¿Qué problema le trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Demora de la restitución de los pagos en exceso	
2	Efecto directo en la liquidez del flujo de caja	
3	Tasas elevadas	
4	La solicitud de devolución trae en sí auditorías por parte de la administración tributaria	
5	Todas	

16. ¿Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa?

Nº	ALTERNATIVAS	X	
		2009	2010
1	Sí		
2	No		

17. Si su respuesta es Sí. ¿Por qué?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Tengo dinero estancado que no puedo utilizar en mis diversas obligaciones ni para invertir en mi empresa	
2	Con el dinero retenido y percibido, solo puedo cancelar el IGV y/o obligaciones con la SUNAT.	
3	No puedo cancelar mis obligaciones con proveedores, ni acreedores.	
4	Otro...	

18. Con las detracciones, ¿qué tiene su empresa, qué obligaciones cancela?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	No se puede cancelar ninguna obligación	
2	Solamente el IGV	
3	IGV, Imp. A la renta, Multas	

19. ¿Qué técnicas de control interno utiliza?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	No utilizo ninguna técnica	
2	Estilo de dirección y de gerencia	
3	Nuevos sistemas y tecnologías	
4	Confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas, leyes y normas	
5	2 Y 3	

20. Cuenta con una área de contabilidad adecuado y veraz que trabaja con información cierta y formal.

Nº	ALTERNATIVAS	x	
		2009	2010
1	Solo solicito trabajo de declaración mensual		
2	Sí cuento con un área de contabilidad solo para asuntos tributarios		
3	Cuento con un área contable con un control adecuado y real del movimiento de mi empresa.		

21. Si su empresa cuenta con IGV retenido por causa de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?

Nº	ALTERNATIVAS	X
1	Sí solicito la devolución del IGV	
2	No cuento con información verdadera de mis operaciones.	
3	Porque la solicitud de devolución del IGV acarrea a una auditoría por parte de la SUNAT.	
4	Desconozco del proceso de devolución del IGV.	
5	2 Y 3	

ANEXO N° 03: TABLAS DE DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DE LOS ITEMS APLICADOS EN LA ENCUESTA DENOMINADA “SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS FERRETERAS DE HUAMANGA”

TABLA 01. Señor contribuyente, ¿cómo considera a los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones?

CALIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BUENOS	1	8.3	8.3	8.3
MALOS	11	91.7	91.7	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 02. Con respecto a lo anterior, ¿a qué sistemas de pagos anticipados del IGV están sujetos? Marque lo necesario.

SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Retenciones, percepciones y detracciones	9	75.0	75.0	75.0
Percepciones y detracciones	3	25.0	25.0	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 03. Entonces, para usted, los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones les ocasionan alguna dificultad

DIFICULTADES DE LOS SISTEMAS DE PAGOS DE PAGOS ANTICIPADOS DEL IGV	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pérdida de liquidez	11	91.7	91.7	91.7
Incremento de costos para el control de estos	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 04. ¿Cómo le afecta financieramente las percepciones a las compras?

EFFECTO FINANCIERO DE LAS PERCEPCIONES A COMPRAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
El dinero no es disponible inmediatamente como también tiene restricciones para ser utilizado	10	83.3	83.3	83.3
Le hace falta ese dinero	2	16.7	16.7	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 05. ¿Cómo afecta financieramente las retenciones a sus ventas?

EFFECTO FINANCIERO DE LAS RETENCIONES A VENTAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
El dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricción para ser utilizado	8	66.7	66.7	66.7
LE HACE FALTA ESE DINERO	4	33.3	33.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 06. ¿Cómo afecta financieramente las detracciones a sus ventas?

EFFECTO FINANCIERO DE LAS DETRACCIONES A LAS VENTAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
El dinero no es disponible inmediatamente, como también tiene restricciones para ser utilizado	9	75.0	75.0	75.0
Le hace falta ese dinero	3	25.0	25.0	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 07. ¿Usted aplica a su empresa el sistema de control interno?

APLICA SISTEMA DE CONTROL INTERNO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	1	8.3	8.3	8.3
NO	10	83.3	83.3	91.7
Desconozco sobre el sistema de control interno	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 08. Para usted, el sistema de control interno significa.

SABE QUE ES SISTEMA DE CONTROL INTERNO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Buen manejo de su dinero	2	16.7	16.7	16.7
Implementación de normas internas	2	16.7	16.7	33.3
Manejo de información oportuna	5	41.7	41.7	75.0
TODAS	2	16.7	16.7	91.7
NO SABE	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 09. ¿Qué técnicas de control interno utiliza en su empresa?

TÉCNICAS DE CONTROL UTILIZADAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desconozco de las técnicas de control interno	6	50.0	50.0	50.0
No cuento con personal capacitado para implantar estas técnicas	3	25.0	25.0	75.0
No cuento con un presupuesto adecuado para la implementación de estas técnicas	2	16.7	16.7	91.7
NO SABE	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 10. Si no aplica el sistema de control interno, ¿cuáles son las causas por las que la administración de la empresa no ha implementado el control interno? Marque las respuestas correctas.

CAUSAS DE LA NO IMPLEMENTACIÓN DEL CONTROL INTERNO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Falta de conocimiento	2	16.7	16.7	16.7
Falta de recursos financieros para actualizarse	7	58.3	58.3	75.0
Falta de información sobre la utilidad de esta	2	16.7	16.7	91.7
OTROS(ESPECIFIQUE)	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 11. Diga usted ¿qué recursos necesita para implementar el sistema de control interno?

QUE NECESITA PARA IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Recursos financieros y personal capacitado	7	58.3	58.3	58.3
Conocimiento sobre el control interno	4	33.3	33.3	91.7
Conjunto de políticas empresariales	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 12. ¿Cree usted que la correcta implementación y la correcta utilización de los sistemas de control interno pueden facilitar una gestión efectiva de los pagos anticipados del IGV por parte del contribuyente?

CORRECTA IMPLEMENTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE CONTROL INTERNO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SÍ	11	91.7	91.7	91.7
NO OPINA	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 13. Las operaciones que realiza su empresa, ya sean contables y administrativas, son razonablemente confiables y veraces. Muestra la verdadera información de los ingresos y egresos de la empresa. Detalle porqué.

LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA SON CONFIABLES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	12	100.0	100.0	100.0

TABLA 14. Cuenta con personal capacitado en el tema de sistema de control interno

CUENTA CON PERSONAL CAPACITADO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuento con personal	11	91.7	91.7	91.7
Cuento con personal en forma permanente	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 15. ¿Qué problema trae a su empresa la aplicación de las retenciones, detracciones y percepciones?

PROBLEMA QUE GENERA LA APLICACIÓN DE LAS RETENCIONES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Demora en la restitución de los pagos en exceso	2	16.7	16.7	16.7
Efecto directo en la liquidez del flujo de caja	9	75.0	75.0	91.7
Todas	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 16. Considera a las percepciones, retenciones y detracciones un problema directo al flujo de caja de la empresa

PROBLEMA DIRECTO AL FLUJO DE CAJA	Frecuencia	Porcentaje 2009	Porcentaje 2010	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Sí	12	100.00	100.0	100.0	100.0

TABLA 17. Si la respuesta es sí, ¿por qué?

PORQUE	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Tengo dinero estancado que no puedo utilizar en mis diversas obligaciones ni invertir en mi empresa	6	50.0	50.0	50.0
Con el dinero retenido y percibido solo puedo cancelar el IGV y/o obligaciones con la Sunat	4	33.3	33.3	83.3
No puedo cancelar mis obligaciones con proveedores, ni acreedores	2	16.7	16.7	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 18. ¿Con las detracciones que tiene su empresa que obligaciones cancela?

QUÉ OBLIGACIONES CANCELA CON LAS DETRACCIONES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
ES SALUD, SNP	12	100.0	100.0	100.0

TABLA 19. ¿Qué técnicas de control interno utiliza?

QUE TÉCNICAS DE CONTROL INTERNO UTILIZA	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No utilizo ninguna técnica	9	75.0	75.0	75.0
Estilo de la dirección y de la gerencia	2	16.7	16.7	91.7
Confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas, leyes y normas	1	8.3	8.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	

TABLA 20. Cuenta con una área de contabilidad adecuado y veraz que trabaja con información cierta y formal

CUENTA CON UN ÁREA DE CONTABILIDAD	Frecuencia	Porcentaje 2009	Porcentaje 2010	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí cuento con un área de contabilidad solo para asuntos tributarios	12	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLA 21. Si su empresa cuenta con IGV retenido por causas de las retenciones, percepciones y/o detracciones, ¿por qué no pide la devolución de los pagos en exceso del IGV?

PORQUE NO PIDE LA DEVOLUCIÓN DE LOS PAGOS A LA SUNAT	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuento con información verdadera de mis operaciones	3	25.0	25.0	25.0
Porque la solicitud de devolución del IGV acarrea a una auditoría por parte de la sunat	2	16.7	16.7	41.7
2 Y 3	7	58.3	58.3	100.0
Total	12	100.0	100.0	