



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV) Y SU INFLUENCIA
EN LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE EN LIMA
METROPOLITANA, 2016**

**PRESENTADA POR
RODRIGO RICARDO ARANCEL LLERENA**

**ASESOR
PABLO LORENZO HUAYTA RAMÍREZ**

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

LIMA – PERÚ

2017



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV) Y SU INFLUENCIA EN
LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE EN LIMA
METROPOLITANA, 2016**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADA POR:

RODRIGO RICARDO ARANCEL LLERENA

LIMA- PERÚ

2017

**IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV) Y SU INFLUENCIA EN
LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE EN LIMA
METROPOLITANA, 2016**

Dedicatoria

A mi familia por su apoyo, sus consejos y comprensión, y a todas aquellas personas que con su colaboración y apoyo contribuyeron en la culminación de mi investigación.

Agradecimientos

A Dios por estar siempre conmigo. A todos los catedráticos que me apoyaron a través de la transmisión de sus conocimientos y sabiduría, a pesar de las dificultades que hemos afrontado en la realización de la presente investigación.

ÍNDICE

Portada	i
Título	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN - ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	x

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

		Pág.
1.1	Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2	Formulación del problema.....	2
1.3	Objetivos de la investigación.....	3
1.4	Justificación de la investigación.....	3
1.5	Limitaciones.....	4
1.6	Viabilidad del estudio.....	4

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	5
2.2	Bases teóricas.....	7
2.3	Definición de términos básicos.....	26
2.4	Formulación de hipótesis.....	29
2.5	Operacionalización de variables.....	30

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1	Diseño Metodológico.....	32
	3.1.1 Tipo de investigación.....	32
	3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis....	33
3.2	Población y muestra.....	34
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	37
	3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	37
	3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	38
3.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de la información.....	38
3.5	Aspectos éticos.....	39

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1	Resultados de la encuesta.....	44
4.2	Contraste de hipótesis	56
4.3	Caso práctico.....	64

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Discusión	68
5.2	Conclusiones.	70
5.3	Recomendaciones	71

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliográficas.....	72
Fuentes Hemerográficas.....	72

ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de consistencia	75
Anexo N° 2 Encuesta	77
Anexo N° 3 Reporte mensual de la agencia de viaje.....	82
Anexo N° 4 Liquidación de las comisiones.....	90

RESUMEN

El presente trabajo de investigación: **“Impuesto General a las Ventas (IGV) y su influencia en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016”**, busca conocer cómo la cobranza de comisiones de las agencias de viaje puede significar la omisión a los regímenes del Impuesto General a las Ventas (IGV). Por el tipo de investigación, fue considerado un estudio aplicativo, debido a que los alcances son prácticos, aplicativos y se auxilia en las leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información. El universo estuvo conformado por 403 personas, entre gerencias y contadores de las principales agencias de viajes del distrito en estudio.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que efectivamente, en la realización de las comisiones de las agencias de viaje se presenta la omisión al Impuesto General a las Ventas (IGV), precisándose en las conclusiones más importantes como; las políticas de comisiones no establecen los regímenes tributarios afectos en el cobro de sus comisiones generando una clara omisión. Asimismo, las comisiones al ser liquidadas por los operadores a las agencias de viaje en la totalidad no aplican los tributos afectos, originando de esta manera el incumplimiento de su obligación tributaria. Por último, la capacidad económica de la agencia de viaje se encuentra debilitada debido a que sus comisiones son cobradas en periodos posteriores afectando de esta manera su capacidad contributiva en la declaración y pago.

ABSTRACT

The present research work: "General Sales Tax (IGV) and its influence on commissions of travel agencies in Metropolitan Lima, 2016", seeks to know how the collection of commissions from travel agencies can mean the omission to The General Sales Tax (IGV) schemes. For the type of research, it was considered an application study, because the scope is practical, applications and helps in the laws, rules, manuals and techniques for the collection of information. The universe was formed by 403 people, between managers and accountants of the main travel agencies of the district under study.

The results of the field work showed that, in the accomplishment of the commissions of the travel agencies, the omission to the General Sales Tax (IGV) is presented, being precise in the most important conclusions as; The commission policies do not establish the tax regimes involved in the collection of their commissions, generating a clear omission. Likewise, the commissions to be settled by the operators to the travel agencies in the total do not apply the taxes concerned, thus causing the non-fulfillment of their tax obligation. Lastly, the travel agent's economic capacity is weakened because their commissions are charged in subsequent periods, thus affecting their ability to contribute in the declaration and payment.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado Impuesto General a las Ventas (IGV) y su influencia en las comisiones de la agencia de viaje en Lima Metropolitana, 2016 es importante, porque afecta significativamente en el cumplimiento de la obligación tributaria de las agencias de viajes y por la mala práctica por parte del operador al cobrar sus comisiones.

La actividad económica del sector turismo se encuentra constituido por conjuntos de agencias de viajes minoristas los cuales trabajan junto con las agencias de viaje mayorista, por la venta de servicios como los boletos aéreos por encargo de terceros, las comisiones que generan no presentan las facturas en forma oportuna y muchas de ellas aplican sus comisiones al liquidar con el operador.

El trabajo desarrollado comprende cinco capítulos. El Primer Capítulo, se desarrolla el Planteamiento del Problema considerando la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, Objetivos de la investigación Justificación de la investigación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

El Segundo Capítulo, comprende el Marco Teórico, en el cual se han desarrollado los antecedentes de la investigación, las Bases teóricas, la definición de términos básicos, la Formulación de hipótesis y la Operacionalización de variables.

En el Tercer Capítulo, se desarrolla la Metodología, es decir el diseño metodológico el cual comprende el tipo de investigación y las estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis. Así también la población y muestra utilizada en la investigación.

En las técnicas de recolección de datos se describe los métodos, técnicas e instrumentos utilizados, así también los procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos, las técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de la información. Finalmente se toca el aspecto ético.

En el Cuarto Capítulo, se presentan los resultados obtenidos en las entrevistas y encuestas, así como también la contrastación de la hipótesis, finalmente en el

último capítulo se presentan la discusión, conclusiones y recomendaciones a las que se llega producto del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

El problema tributario que se presenta en las agencias de viaje de Lima Metropolitana ocurre en la liquidación de las comisiones que perciben por sus servicios al evadir en forma ilícita los tributos que se origina por no someterse a las normas tributarias en aplicación de los regímenes del Impuesto General a las Ventas (IGV). Por este motivo es de suma importancia contar con información necesaria del régimen tributario para su aplicación en el tratamiento de las comisiones de manera correcta.

Las agencias de viaje según sus políticas de comisiones establecidas, no cumplen con sus obligaciones tributarias de presentar oportunamente la declaración y pago mensual del Impuesto General a las Ventas (IGV), porque el personal de las agencias de viaje no está capacitado en temas tributarios como consecuencia de la falta de información sobre las normas tributarias. Los reportes enviados por el operador a la agencia de viaje para la liquidación de comisiones omiten los tributos afectos y las agencias de viaje por desconocimiento las aceptan.

La liquidación de las comisiones a las agencias de viaje realizado por los operadores, no aplica de manera continua la detracción o retención del Impuesto General a las Ventas por el servicio realizado. Por esta razón las agencias de viaje se perjudican económicamente por que tienen que reembolsar posteriormente la retención no efectuada por el operador, asumiendo de esta manera la responsabilidad solidaria en la declaración y pago para evitar de esta manera una posible sanción.

Por otro lado, las agencias de viaje por ser una empresa pequeña no cuentan con la capacidad económica suficiente que le permita contar con recursos para invertir y expandirse comercialmente y repotenciar su empresa. En consecuencia, su capacidad contributiva se encuentra limitada para cumplir con sus obligaciones tributarias. En cuanto a sus ingresos por los servicios prestados por las agencias

de viaje no están debidamente sustentados con los comprobantes emitidos como la factura o boleta de venta originando de esta manera la evasión del Impuesto General a las Ventas (IGV) y el Impuesto a la Renta.

Al no presentar los sustentos materiales en forma oportuna por las agencias de viajes, la liquidación de las comisiones que realizan los operadores son reprogramados o diferidas hasta la confirmación de las comisiones, lo que origina un mayor tiempo para la liquidación de las comisiones.

En el proceso de liquidación de las comisiones de las agencias de viaje, elaborado por los operadores, se presentan dificultades como consecuencia de haber presentado facturas o boletas de venta mal emitido o haber duplicado las comisiones cobradas, retrasando de esta manera la liquidación de las comisiones.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo el Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016?

1.2.2 Problemas secundarios

- a) ¿Cómo afectan las normas tributarias en la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje?
- b) ¿De qué manera el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en la capacitación del personal de las agencias de viaje?
- c) ¿Cómo la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV) ha sido afectada por la falta de capacidad económica de las agencias de viaje?

1.3 Objetivos de investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la influencia del Impuesto General a las ventas (IGV) en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Conocer cómo afectan las normas tributarias en la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje.
- b) Determinar como el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en la capacitación del personal de las agencias de viaje.
- c) Precisar de qué manera la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV) ha sido afectada por la falta de capacidad económica de las agencias de viaje.

1.4 Justificación de la investigación

En el presente trabajo de investigación requiere una adecuada solución ante la evasión tributaria de forma rutinaria por las agencias de viajes en Lima Metropolitana es decir en el cumplimiento de las normas tributarias de esta manera se evitará que se les impongan sanciones fiscales.

1.4.1 Importancia de la investigación

El interés por el desarrollo de esta investigación, en el contexto empresarial de las agencias de viajes, se detectó las deficiencias en los sistemas del pago de sus comisiones y el incumplimiento de las obligaciones tributarias y el aporte de las posibles soluciones en el presente trabajo a fin de que la agencia de viajes alcance sus objetivos.

Esta investigación contempla las políticas de comisiones, liquidación de comisiones, capacidad económica, régimen tributario, obligaciones tributarias y capacidad contributiva que obtienen este tipo de empresas para contribuir con el resultado óptima de las mismas.

El alcance de este trabajo de investigación está dirigido de manera directa a las agencias de viaje en Lima Metropolitana en el ejercicio 2016.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

El presente trabajo de investigación se desarrolla en un entorno donde se practica la omisión del Impuesto General a las Ventas (IGV) lo que permitió conocer las modalidades utilizadas para la evasión del impuesto general a las ventas.

En consecuencia, dispone de información necesaria para su realización, así como llegó a conocer experiencias de personas en este entorno laboral y plantear de esta manera las soluciones pertinentes que sean necesarias; así como la ayuda de catedráticos y especialistas en tema tributario, lo que permitió aportar medidas correctivas y equitativas. Por todo lo planteado consideramos que el proyecto cumple con los requerimientos metodológicos y teóricos que lo hacen viable.

1.5 Limitaciones

La presente investigación no presenta dificultad relevante con respecto a la recaudación de información. Por tal razón consideramos que el desarrollo se efectuó apropiadamente.

1.6 Viabilidad del estudio

En el trabajo de investigación se cuenta con la información necesaria para su desarrollo; por otro lado, se ha dispuesto los medios necesarios como materiales, tecnología entre otros y el tiempo requerido para investigar, lo que permitió aportar medidas correctivas oportunas que puedan servir para una gestión empresarial; por lo cual, consideramos que nuestra investigación es viable

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Se revisó la literatura en las bibliotecas de las universidades e instituciones a nivel de Lima Metropolitana, encontrándose información vasta que sirvió de base para la investigación “Impuesto General a las Ventas (IGV) y su influencia en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016”.

Quintanilla, E. (2014), autor de la tesis La evasión tributaria y su incidencia en la recaudación fiscal en el Perú y Latinoamérica, destaca que “Es un tema vigente e importante que cobra interés en estos tiempos en el Perú y en Latinoamérica, siendo la evasión tributaria un ilícito que influye en la recaudación fiscal perjudicando al Estado, lo cual motivó aplicar técnicas de recojo de datos, como es la técnica de la encuesta mediante el uso del cuestionario, elaborado con preguntas vinculadas a los indicadores de las dos variables (Evasión Tributaria y Recaudación Fiscal), aplicando la encuesta a los gerentes de empresas, quienes con sus respuestas nos significaron aportes para clarificar las interrogantes”.

Timaná, J. and Pazo, Y. (2014), son autores de la publicación “Pagar o no pagar es un dilema: las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana” quienes al terminar las investigaciones realizadas han concluido que la evasión fiscal no solo se debe a factores externos, como el grado de complejidad del sistema tributario, por sus múltiples tasas impositivas y diversidad de normas legales, sino también a factores internos, como la actitud o la voluntad de los contribuyentes ante sus deberes fiscales.

En el Perú no se ha realizado un estudio de este tipo. Partiendo de este vacío observado en la literatura revisada, el presente libro busca un primer acercamiento al tema mediante la investigación de las motivaciones que

impulsan a los profesionales, en su calidad de contribuyentes del Estado, a cumplir con sus obligaciones tributarias.

Su finalidad es detectar los principales factores personales y sociales que influyen en las actitudes, la intención y el comportamiento de los profesionales en relación con el pago de impuestos.

Además, se intenta identificar la relación de actitudes, normas y control percibido en las intenciones, así como los principales factores personales y sociales que influyen en las actitudes de los profesionales hacia el cumplimiento voluntario del pago de impuestos.

No obstante, la investigación tiene como objetivo principal la solución y optimizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) en las agencias de viajes minoristas por el cual consideramos que nuestro proyecto tiene las condiciones temáticas y metodológicas para ser considerado inédito.

Gómez, J. (2012), en su obra “La evasión tributaria en las empresas” afirma que: “La infracción se configura en el momento en el cual el agente de retención o percepción no efectúa las retenciones o percepciones que por ley u otra norma se encuentra obligado. Dentro de este contexto, el agente de retención o percepción puede corregir una omisión de su obligación de retener o percibir, frente a una operación gravada con el Impuesto respectivo, siempre que lo lleve a cabo como máximo hasta la fecha de vencimiento del cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Personas y entidades generadoras de rentas de tercera categoría. 50% del tributo no retenido o no percibido”.

Salazar R. and Hueda D. (2015) a través de su artículo La problemática del incumplimiento de sus obligaciones tributarias, hace referencia "en el contribuyente que ha cometido la infracción tipificada en el numeral 13) del artículo 177^o del Código Tributario que establece que no efectuar las retenciones o percepciones establecidas por ley, salvo que el agente de retención o percepción hubiera cumplido con efectuar el pago del tributo

retenido o percibido dentro de los plazos establecidos. Dicha infracción es sancionada con una multa equivalente al 50% del monto no retenido”.

La Regularización de la obligación incumplida en la forma y momento previsto, la cual puede ser voluntaria o inducida. Es la cancelación total de la multa rebajada que corresponda, más los intereses generados.

Podemos afirmar que no cumplir oportunamente con las obligaciones tributarias, el contribuyente no se somete a la retención por parte del agente designado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) por considerar pérdida de liquidez en su empresa.

2.2 Bases teóricas

Para el entendimiento, análisis y evaluación de las variables en estudio se ha revisado las diferentes teorías, definiciones y evaluaciones de los autores que se cita a continuación:

2.2.1 Impuesto General a las Ventas (IGV)

Vejarano, E. (2013), artículo publicado de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) afirma que “La evasión al pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) en los establecimientos comerciales y de servicios bordea el 91%. De acuerdo con el ente recaudador, se detectó que, en restaurantes, hoteles, boutiques, farmacias, clínicas y otros negocios afines existe un gran nivel de incumplimiento en el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV), no obstante que a los consumidores se les cobra este impuesto, por ello se evalúa aplicar retenciones a estos negocios cuando realicen transacciones comerciales con sus clientes con tarjetas de crédito y débito, afirmó la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Por lo tanto, inclusive en los negocios exclusivos el incumplimiento del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) bordea el 26%, en estos negocios el margen de ganancias

excede el 50%; sin embargo, no cumplen con declarar el Impuesto General a las Ventas (IGV) que cobraron a sus clientes y, en consecuencia, nunca lo pagan, este mecanismo de retención será un instrumento muy eficaz para detectar los niveles de incumplimiento”.

El artículo publicado por **Nahil H., (2010) exjefa de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)**, señaló “El Procesamiento de comisiones de agentes de viajes cobra las operaciones con comisión a los agentes de viajes y ofrece informes detallados en línea tanto a usted como a los agentes de viajes con los que trabaja Indicó que se ha detectado. Los informes del Procesamiento de comisiones de agentes de viajes pueden ser revisados y actualizados cuando sea necesario”

Por tal sentido, desde lo dispuesto por Única Disposición Complementaria Final de la Resolución de Superintendencia 033-2014-SUNAT se debe identificar que el artículo 4 de la Ley del Impuesto General a las Ventas establece que el nacimiento de la obligación tributaria se genera en el caso de la venta de bienes muebles en la fecha en que se emita el comprobante o en la fecha en que se entregue el bien lo que ocurra primero. Por ello resulta trascendente conocer que es lo que ocurrió primero. Si el comprobante de pago se emitió en febrero automáticamente la obligación ya se generó en el escenario de la alícuota del 6%, motivo por lo cual así se cancele en marzo 2014, abril 2014, mayo 2014 o mes posterior, deberá aplicarse la alícuota del 6%.

2.2.1.1 Normas Tributarias.

Robles, C (2008) Las normas tributarias según **la Pontificia Universidad Católica del Perú y UNMSM**. “Las normas tributarias poseen límites en cuanto a su obligatoriedad en el tiempo, hay un momento de entrada en vigencia, esta vigencia durante el cual la norma y en especial la norma tributaria se aplica no es ilimitado, sino que tiene que someterse a la regulación jurídica, entonces hay un primer momento en el cual la norma

entra en vigencia, hay un segundo momento en el cual la norma se aplica y hay un tercer momento en el cual la norma deja de aplicarse, a este último momento se le conoce como derogación o cesación. En esta oportunidad efectuaremos algunos comentarios en relación a ello”.

La aplicación inmediata de la norma es aquella que se hace a los hechos, relaciones y situaciones que ocurren mientras esta tiene vigencia, esto es, entre el momento en que asume vigencia la norma y aquel en que es derogada o modificada. Esta modalidad hace prevalecer como principio jurídico general la irretroactividad, por el que las normas nuevas sólo rigen para hechos, relaciones o situaciones presentes o futuras.

Hay irretroactividad cuando la ley tributaria rige sólo respecto a los hechos o circunstancias acaecidos a partir de su entrada en vigor, hasta el vencimiento del plazo de vigencia o su derogación. La aplicación retroactiva de la norma es aquella que se da a los hechos, relaciones y situaciones que tuvieron lugar antes del momento en que entra en vigencia, es decir, antes de su aplicación inmediata. Esta modalidad se basa en un principio jurídico en cuya virtud las normas se proyectan hacia el pasado cuando señalan condiciones más favorables o benignas para el sujeto. Se trata de una excepción, ya que la nueva ley se aplica para atrás. Esto significa que la nueva ley se aplica a los hechos ya ocurridos, más exactamente se modifican las consecuencias ya generadas por dichos hechos.

En relación con los Delitos tributarios procede la aplicación retroactiva de la ley, siempre que sea más benigna. Para el caso de las Infracciones y sanciones administrativas se encuentra el siguiente problema, que es determinar los alcances de la materia penal contemplada en el art. 103 de la Constitución.

Encontramos una primera posición que sostiene la imposibilidad de la aplicación retroactiva de la ley. El punto de partida de la argumentación es

que el artículo 103 de la Constitución se refiere solamente a los delitos tributarios, cuando hace referencia a la materia penal.

Sobre esto, es importante recordar que tanto SUNAT como el Tribunal Fiscal, mediante la RTF número 2000-4-96 del 03-03-97, que tiene naturaleza de Precedente de Observancia Obligatoria, son partidarios de este planteamiento.

La segunda posición sostiene la posibilidad de la aplicación retroactiva de la ley, al sostener que la Constitución se refiere tanto a los delitos tributarios, como a las infracciones y sanciones administrativas tributarias.

La aplicación ultractiva de la norma es aquella que se efectúa a los hechos, relaciones y situaciones que ocurren luego que ha sido derogada o modificada de manera expresa o tácita, es decir, luego que ha terminado su aplicación inmediata. Plantea la aplicación de un dispositivo derogado. Esto significa que se pospone su aplicación, la cual sigue siendo obligatoria después de haber sido formalmente derogada. Igual que la retroactividad, la ultractividad también es una excepción, ya que, una ley que acaba de ser derogada, y no obstante ello, sigue produciendo efectos para determinados casos.

En materia tributaria se ha previsto que si bien es cierto (para todos los casos), la declaración de inconstitucionalidad por el Tribunal Constitucional deja sin efecto la norma declarada inconstitucional, en todo o en parte (de acuerdo a lo señalado en cada caso en la sentencia correspondiente), es importante tener presente que, la regla general de la aplicación en el tiempo de la derogación o cesación o este dejar sin efecto se da a partir del día siguiente al de la publicación en el diario oficial el Peruano de la declaración de inconstitucionalidad, tal como lo señala el artículo 204 de la Constitución cuando señala que “La sentencia del Tribunal que declara la inconstitucionalidad de una norma se publica en el diario oficial. Al día siguiente de la publicación, dicha norma queda sin efecto. No tiene efecto

retroactivo la sentencia del Tribunal que declara inconstitucional, en todo o en parte una norma legal”.

Si bien es cierto no se ha normado legislativamente la vigencia de las normas de naturaleza interpretativa, se entiende que la interpretación de una norma a través de otra rige desde la vigencia de la norma que se está interpretando. La razón de este principio jurídico es que la ley interpretativa no innova o recrea ninguna norma de naturaleza sustantiva, tampoco innova el ordenamiento jurídico, sólo lo precisa.

Esta es la razón por la cual consideramos que en el caso de las normas interpretativas no se debe tratar de si estas son o no retroactivas, ya que la retroactividad se aplica a las normas de naturaleza sustantiva.

Ahora bien, un tema distinto es que sucede si la norma que se llama interpretativa no lo es. En este caso, esta norma aunque no es interpretativa no puede retrotraer sus efectos a la norma que supuestamente está interpretando.

Esto quiere decir que la norma interpretativa no debería tener efectos retroactivos cuando excede el marco que le es propio, esto es, cuando en lugar de precisar la ley interpretada la innova y crea un nuevo orden jurídico.

En resumen, aunque no hay regla normativa respecto la vigencia de este tipo de normas, se entiende que la interpretación de una norma a través de otra rige desde la vigencia de la norma interpretada.

Esto debido a que la ley interpretativa no contiene normas de naturaleza sustantiva, sino que solo aclara o precisa otra norma anterior a ella. Es por ello que no podemos decir que una norma interpretativa (siempre que su naturaleza así lo sea) es retroactiva.

2.2.1.2 Régimen Tributario

Cossio V. (2014) en su publicación a través de Gaceta Jurídica S.A. nos dice: “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 éste, originando la creación de los Sistema de Pagos Adelantados del IGV”.

Desde su implementación, estos 3 mecanismos de cobro, han causado un alto grado de confusión entre el universo de contribuyentes a la hora de su interpretación y aplicación práctica, motivo por el cual, nos obliga a esclarecer el presente tema, para dejar en claro su correcto manejo para beneficio tanto del fisco como para los contribuyentes”.

Los sistemas de pago adelantados del IGV, como detracciones, retenciones y percepciones, es eficiente, pues permitió aumentar la recaudación y, en especial, cambiar el comportamiento en casi un millón 300 mil contribuyentes. Los sistemas deben ser bien enfocados, pues cuando un sistema se generaliza pierde efectividad. De ahí, estimó conveniente proceder a su evaluación porque debe existir un límite y, el cambio, se debe dar con la mejora del sistema. La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) deberá trabajar conjuntamente con las municipalidades, cámaras de comercios y el sector Trabajo a fin de simplificar la inscripción de nuevos negocios y pago de impuestos.

En esta misma línea para aplicar cada uno de estos regímenes, las empresas deben destinar recursos, dentro de su misma empresa, pues las omisiones o incumplimientos generan infracciones y sanciones significativas.

Las Deduciones

Mediante el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central, más conocido como deducciones, la empresa que adquiere determinados bienes (azúcar, alcohol, algodón, arena y piedra, madera, etc.) o servicios tales como intermediación laboral, arrendamiento, mantenimiento de carga, transporte de personas, entre otros, al pagar a su proveedor deberá de deducir (descotar) un porcentaje que varía entre el 4% y 10%. Este monto deberá ser depositado en el Banco de la Nación en la cuenta aperturada a nombre del proveedor del bien o servicio afecto al sistema.

El proveedor por su parte, utilizará este fondo para cumplir con sus obligaciones tributarias. La no deducción puede conllevar una multa equivalente al 100% del importe no depositado.

Las Retenciones

En este régimen, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) designa a un grupo de agentes (normalmente grandes empresas) para retener parte del Impuesto General a las Ventas, con ocasión de la adquisición de bienes o servicios a sus proveedores, por lo general, micro, pequeñas y medianas empresas.

El monto a retener es equivalente al 3% de la venta de un bien, a la primera venta de bienes inmuebles (edificios, departamentos, etc.), a la prestación de servicios y a los contratos de construcción.

Por otro lado, los proveedores pueden solicitar a la Sunat la devolución de estas retenciones, pero después de los tres meses, a partir del cual se inicia el trámite para la devolución con lo cual el proceso dura no menos de seis meses.

Las Percepciones

El MEF designa también agentes de percepción (proveedores mayoristas o importadores) para el cobro por adelantado de una parte del IGV que los clientes generarán en el futuro por sus operaciones gravadas. La percepción resulta de aplicar el porcentaje al precio de venta, incluido el IGV.

En el caso de importaciones, el importador deberá de pagar todos los tributos que gravan a los bienes importados y además deberá de entregar a Aduanas el 3.5% de adelanto que servirá para pagar el IGV que genere la venta interna de los bienes importados.

Igualmente, las percepciones se aplican a las empresas mayoristas que venden bienes afectos al sistema. En este caso, el comprador paga los tributos por los bienes adquiridos y entrega a su proveedor el 2% por concepto de percepción.

Los sujetos designados como agentes de retención actuarán o dejarán de actuar como tales, según sea el caso, a partir del momento que indique la mencionada Resolución. La relación de agentes de retención designados, así como el listado de los sujetos excluidos como tales, también podrán ser difundidos por cualquier medio que considere conveniente, incluyendo la página web de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat). La condición de agente de retención se acredita mediante el certificado de agente de retención que para tal efecto entregará la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat).

2.2.1.3 Capacidad Contributiva

Picón, J. (2011) ESAN, “La capacidad contributiva hace referencia a la capacidad económica que tiene una persona para poder asumir la carga de un tributo o contribución.

En consecuencia, la capacidad contributiva es un elemento importante a tener en cuenta a la hora de implementar impuestos, puesto que los impuestos deben corresponder a la capacidad que tiene el sujeto pasivo para asumirlos”.

Cabe destacarse que todas las obligaciones tributarias abonadas por los ciudadanos y las empresas van directamente a las arcas económicas del estado y las mismas, como ya indicamos, serán utilizadas para afrontar los gastos estatales y para desarrollar obras públicas.

El legislador, a la hora de crear un nuevo tributo, o de ampliar uno ya existente, entre los aspectos a considerar está la capacidad económica que tienen los sujetos pasivos para pagar el nuevo tributo, puesto que no se puede [o no se debería] gravar a una persona que no tienen ninguna capacidad para asumir el pago de un impuesto. Es por ello que por ejemplo en Colombia, el impuesto de renta de las personas naturales es progresivo, de manera tal que aquellos que declaren una renta mayor, tendrán que pagar un impuesto mayor, mientras que algunas personas naturales no deben declarar ni pagar impuesto por el monto de su renta líquida.

Toda colectividad, tiene unas necesidades comunes que deben ser financiadas mediante las aportaciones económicas de los miembros de ese colectivo. El Estado es la forma que tiene de organizarse políticamente una comunidad de ciudadanos. Por eso, el Estado tiene el derecho a exigir y los ciudadanos el deber de aportar los recursos económicos necesarios para financiar las necesidades comunes.

No sucede así con el impuesto a las ventas, puesto que en este impuesto no se considera en absoluto la capacidad contributiva del sujeto pasivo. En el impuesto a las ventas, hasta el más pobre debe pagar lo si desea adquirir determinados bienes y servicios, algunos absolutamente necesarios y esenciales para sobrevivir. Las aportaciones que tienen que hacer los ciudadanos para contribuir al pago de los gastos públicos se

tienen que regir por un principio muy importante, que es el de la capacidad económica.

Por eso, aunque todos los ciudadanos tienen que contribuir (principio de generalidad), no siempre lo hacen en la misma proporción porque no todos disponen de los mismos recursos económicos. Los ciudadanos con igual capacidad económica han de pagar la misma cantidad de impuestos y que los ciudadanos con distinta capacidad económica han de pagar distinta cantidad de impuestos. Así, la Constitución determina que, en el sistema tributario español, quienes más dinero tengan deberán aportar más euros al fondo común para el pago de los bienes y servicios públicos

No consultar la capacidad contributiva de una persona a la hora de imponerle el pago de un tributo, es desde todo punto de vista injusto, inequitativo, pues coloca en igualdad de condiciones a una persona que posee grandes recursos con una que en muchos casos no cuenta ni con el mínimo vital para sobrevivir.

2.2.2 Comisiones de las agencias de viaje

Celis, D. (2012), en su libro Gestión de agencias de viaje e intermediación: “Tiene como propósito diseñar y validar un modelo de Gestión del Conocimiento como ventaja competitiva para las Agencias de Viajes y Turismo en la nueva cadena de distribución turística Se debe tener presente que las Agencias de Turismo facturan Comisiones. Los servicios que operan las Agencias se clasifican en:

Gravados: hotelería nacional, el transporte de pasajeros nacional (con la exención de los servicios de los taxis y remises con chofer, realizados en el país, siempre que el recorrido no exceda los 100 Km.

Exentos: el transporte por medio de taxis y remises, y el transporte internacional de cargas y pasajeros. No alcanzados por el impuesto: tales como el transporte de pasajeros fuera del país y el hotelería internacional.

No obstante, lo anterior consideramos que la figura de la Agencia de Viajes Consolidadora debe incluirse como prestadora de servicios turísticos, pues aunque no se encuentra definida como categoría independiente dentro de la normatividad de los prestadores de servicios turísticos; cualquier agencia de viajes (de turismo o mayorista) puede desarrollar la labor de consolidación. No existe ningún requerimiento legal adicional para que una agencia de viajes y turismo sea también una Agencia Consolidadora. Éstas pueden comercializar sus productos entre sí, a cambio de una comisión.

Asimismo, se encontró que las Agencias Consolidadoras venden a otras agencias de viajes y turismo sus productos.

De La Torre, F. (2015) en su libro Agencias de viajes estructura y operación, la base imponible surge de restarle al monto total facturado los respectivos importes de los servicios turísticos que revistan el carácter de exentos o no gravados.

En este punto es donde se vuelve importante el tema de que las Agencias de Turismo facturan comisiones, dado que siendo indubitablemente así, todos los créditos fiscales podrán computarse para la determinación del impuesto a ingresar.

Considerando que las agencias de viajes y turismo actúan como intermediarios entre el turista, pasajero o consumidor y los prestadores de servicios turísticos; frente al impuesto a los ingresos brutos el agente de viajes y turismo debe tributar por la comisión que percibe o diferencia entre lo que recibe del cliente y lo que revierte a los prestadores de los servicios involucrados. Es fundamental que entre la agencia mayorista y minorista haya buena relación, ya que las dos tienen el mismo objetivo, satisfacer al cliente. A cambio de las ventas, la agencia mayorista le ofrece al minorista comisiones o tarifas especiales. Una vez confirmada la venta con el cliente, la agencia mayorista ofrece a la minorista toda la documentación necesaria que será entregada al cliente.

El proveedor del producto turístico se compromete a suministrar a la agencia la información necesaria sobre sus servicios y a aportar los documentos fvo billetes que formalizan la venta. La agencia se compromete a conocer y promover los servicios de sus proveedores vendiéndolos al precio fijado por los mismos. La agencia también se compromete a guardar o depositar el dinero recibido y liquidarlo con el proveedor. El proveedor tiene el compromiso de abonar la comisión acordada con la agencia por la venta. Implícitamente en la función vendedora hay que resaltar la formalización del contrato.

Las agencias que venden viajes colectivos hacen los preparativos de los viajes para los empleados de una o varias compañías y cobra directamente de la compañía. Algunos potencian a venta de tours por que el porcentaje de beneficio pudo ser mucho más elevado, la venta de un tour puede llegar a alcanzar un margen de treinta por ciento, mientras que a comisión en los viajes aéreos es inferior al diez por ciento.

Son tiendas minoristas, que suelen trabajar estrechamente vinculadas con tour operadores y con las empresas transportistas, hoteles, restaurantes y otros prestatarios de servicios de los cuales reciben una determinada comisión. Un cobro por "reservación" o "comodidad", tiene como finalidad compensar al agente de viajes por el tiempo que éste dedica a la búsqueda y reservación del viaje.

NIC 18 (2015) Revista de Asesoría Empresarial Vera Paredes nos señala que: “En efecto con relación a la comisión, el citado párrafo 8 de la NIC 18 señala que en una relación de comisión entre un principal (la empresa de aviación) y un comisionista, los importes recibidos por cuenta del principal no suponen aumentos en el patrimonio ni ingresos de las actividades ordinarias.

Por el contrario, solo se deberán reconocer como ingreso la parte de las comisiones que le corresponde por sus servicios, las cuales deberán

reconocerse como anticipo atendiendo a que el servicio cumple en el caso planteado con los requisitos señalados en el párrafo 20 de la NIC 18."

La actividad realizada por la agencia de viajes es una operación de intermediación, es decir, una prestación de un servicio por el cual gana una comisión, siendo la NIC 18 Ingreso aplicable a este tipo de operación.

Asimismo, en el párrafo 8 se establece que los ingresos de actividades ordinarias comprenden solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir, por parte de la empresa por cuenta propia, es decir, no se reconocen como tales las cantidades recibidas por cuenta de terceros. Por tales las sumas recibidas según documentos de cobranzas, documentos internos de las agencias que no son comprobantes de pagos sino documentos que acreditan la recepción del dinero por parte del usuario del servicio.

Hay que considerar si la actuación es a nombre propio o a nombre de terceros y, a su vez, si lo hace por cuenta propia o por cuenta ajena.

La intermediación, por cuenta ajena y a nombre de un tercero, generalmente es denominada mandato, mientras que la actuación por cuenta ajena y en nombre propio es denominada comisión.

Acerenza, M.A (2010) en su libro Agencias de viaje. Operación y plan de negocios firma que: "Cuando un cliente se acerca a una agencia para programar y reservar un viaje, esta espera obtener excelentes tarifas de viaje con poca o ninguna planeación. La agencia de viajes recibe al cliente business y empieza a buscar tarifas de viaje y a reservar las ofertas apropiadas. Por cada reservación hecha con una aerolínea, línea de crucero o empresa de alquiler car asociada, la agencia que provee el servicio le ofrece una comisión al agente en recompensa por el negocio con el cliente".

Sin embargo, si las condiciones económicas son desfavorables, las comisiones podrían limitarse a un 10 por ciento, con lo que se reduce el

monto de las ganancias que recibe la agencia de viajes. A pesar de que la mayoría de las agencias siguen trabajando únicamente bajo comisión, las condiciones económicas podrían orillar a ciertas agencias a cobrar por sus servicios. Un cobro por "reservación" o "comodidad", tiene como finalidad compensar al agente de viajes por el tiempo que éste dedica a la búsqueda y reservación del viaje.

2.2.2.1 Liquidación de las Comisiones

Grover, Y. (2013) “Los cambios sustanciales en su relación comercial con las agencias de viajes con el objetivo de minimizar el riesgo de impagos, las compañías adelantarán la fecha de facturación y exigirá informes de solvencia financiera a determinadas agencias”.

El procedimiento tiene por finalidad esencial la emisión de un acto administrativo al servicio de los intereses generales y no necesariamente la resolución sobre una pretensión ajena, como ocurre en los procesos.

Por otro lado, modifica su sistema de comisiones, favoreciendo la venta de sus nuevos productos y el aumento del volumen.

Los montos de comisiones pagadas por las líneas aéreas tienen un impacto directo sobre los compradores de viajes corporativos. Esto es porque las agencias de viajes corporativas generalmente transfieren sus recibos de comisiones a los grandes clientes. Los clientes consideran a su vez los honorarios como un subsidio para su programa de administración de viajes, con una ganancia a favor habiendo pagado el honorario. De ahora en más, los honorarios serán mayores que la comisión, por lo tanto los costos de una empresa no serán compensados con las comisiones, en realidad los costos son incrementados adicionándoles los honorarios por servicios.

Pero ciertas características del mercado de viajes corporativos permiten que el sector se adapte más fácilmente a la eliminación de comisiones. Las

agencias de viajes corporativas han tenido siempre diferentes relaciones con distintos clientes;

Generalmente mantienen relaciones de largo plazo con compradores, y establecidas así antes del recorte de comisiones. Algunas de ellas han podido rápidamente renegociar sus contratos con el propósito de incluir un honorario por transacción o administración de la cuenta, considerando que la mayoría de estos acuerdos de honorarios son específicos de la necesidad de cada cliente.

La situación produjo que la transición a comisión cero fuera de alguna manera más sencilla para muchos de ellos. Además, ellos no se consideran a sí mismos como puntos de ventas de distribución de tickets de líneas aéreas, sino como buenos administradores de los gastos de los viajes corporativos. Ellos administran y controlan los costos, garantizan el cumplimiento de las políticas corporativas, negocian acuerdos de precios especiales y son considerados como centro de información para los empleados y gerentes.

Comienza a remitir a las agencias de viajes su nuevo contrato, que será aplicado de forma retroactiva, los principales cambios son el adelanto de la frecuencia de facturación, medida con la que se busca reducir el riesgo de impagos, así como un nuevo sistema de comisiones. Del mismo modo, la compañía ferroviaria renuncia a aplicar el pago semanal, posibilidad que barajó en un primer momento.

El contrato, que deberá ser firmado por las agencias establecerá un nuevo periodo de liquidación. El concepto de comisión por la venta de billetes, con excepción de los trenes turísticos, las agencias percibirán el 0,5%. Asimismo, se fijan incentivos del 0,25% de las ventas totales (excluidos trenes turísticos) para las agencias con ventas netas superiores a 500.000 dólares e inferiores a un millón, mientras que aquellas que superen dicha cifra recibirán un 0,5% adicional.

El contrato recoge un nuevo sistema de sobrecomisiones "En base a criterios más adaptados al mercado", sostienen desde Renfe. Así, se bonificarán las ventas de clases club y preferente (5% sobre el incremento de ventas), mientras que se establecen nuevas comisiones por ventas de nuevos productos: Trenes Turísticos (10%-5%), Trenes Renfe-SNCF (4,5%), Interrail (4,5%) y Renfe Spain Pass (4,5%). Por otro lado, al objeto de conseguir un estímulo para aumentar las ventas de cada año natural sobre el año inmediatamente anterior, Se abonará una sobrecomisión máxima del 0,75% sobre el total de las ventas nacionales (excepto Trenes Turísticos).

2.2.2.2 Personal Capacitado

“Negocios Aéreos” (2015) “En muchos casos las empresas dejan de invertir en capacitación al personal no solo porque consideran que el gasto resulta inútil, sino que tienen el temor que el personal una vez que se encuentre capacitado pueda lograr una mejor posición laboral dejando el trabajo para ir a otro más competitivo. Para lograr ese cometido se requiere el aporte de la empresa privada pero también el apoyo del Estado, toda vez que los beneficios de la capacitación se aplican a todo el país.

Frente a estos hechos, nos percatamos que en la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley N° 29498 publicada en el Diario Oficial El Peruano el 19 de enero de 2010, por la cual se aprobó la Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano”.

Dicha norma tiene como objeto el promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando así sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional.

El artículo 2º de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, introduciendo como gasto vinculado al personal además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación.

De esta manera, se incluye un párrafo que señala que las sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas como gasto hasta por un monto máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio.

Se señala igualmente en dicha norma que las empresas que se acojan a este mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción en que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al Ministerio de Trabajo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno.

Esta modificatoria (publicada el 19 de Enero de 2010) empezará a regir a partir del 01 de enero de 2011, toda vez que se trata de una modificatoria a la Ley del Impuesto a la Renta, el cual es un impuesto de periodicidad anual.

Esperemos que cuando se apruebe el Reglamento, éste contenga lineamientos y normatividad aplicables para que la capacitación sea mayoritaria en beneficio de las empresas, los trabajadores y finalmente el país. Por lo menos es un primer paso que permitirá más adelante invertir en capital humano para lograr el fomento de la competitividad que tanta falta nos hace.

2.2.2.3 Capacidad económica

Matteucci M. Pontificia Universidad Católica del Perú (2010) “Se entiende por capacidad económica la disposición de los medios y recursos

financieros necesarios para asegurar el desarrollo regular de la actividad de que se trate. Reglamentariamente, se determinarán las condiciones de capacidad económica exigibles según la naturaleza, clase, características y ámbito territorial de la actividad. El hecho turístico es también un sistema multidimensional de interrelaciones, formado por factores económicos, jurídicos, psicológicos, sociales, políticos, medioambientales y tecnológicos, lo que permite muy diferentes tipos de clasificación en función del criterio de análisis utilizados (dirección del flujo, medio de transporte, capacidad económica, etc.).

El enfoque sistémico a la gestión de las agencias de viajes, como empresa mercantil y de servicios, se expresa en la interrelación de las mismas con los subsistemas exógenos y endógenos.”

Las agencias de viajes forman parte del subsistema endógeno, es decir, que es un elemento propio de la actividad turística, ellas definen conjuntamente con el resto de los elementos del subsistema la imagen del destino al presentar un producto de calidad como lo exigen los visitantes, apoyado con los elementos del subsistema exógeno, que enmarcan la realidad turística.

Es importante para la actividad de las agencias de viajes y su integración como sistema, el conocimiento de las organizaciones internacionales que le permiten realizar sus funciones con mayor eficacia, como es el ejemplo de I.A.T.A. (La Asociación de Transporte Aéreo Internacional), posibilitándole a la agencia la reserva, emisión y venta de billetes de avión, solamente con la autorización de la misma, después de ser aprobada como miembro.

La fortaleza de las agencias puede incrementarse, por tanto, mediante acciones de asociación de intereses, federación de esfuerzos y coordinación de actuaciones. En realidad, son más sencillas de conseguir las actuaciones conjuntas entre agencias que entre proveedores turísticos, como las compañías aéreas, en primer lugar porque las agencias están más protegidas ante la competencia por ser más bien y hoy por hoy de

actuación territorial - mientras su actividad esté basada en la proximidad al usuario no sufrirá la competencia de agencias extranjeras - y por otra parte, y al ser actividades que no requieren grandes inversiones en capital pueden acomodarse mejor a la coyuntura del turismo y a las fluctuaciones de la demanda, lo que promueve una oferta de servicios flexible.

La fortaleza estará soportada por una posición del agente de viajes que tendrá más información, más formación y una gran profesionalidad, que soportada por los medios adecuados, que cada vez serán más, podrá asistir y asesorar a sus usuarios con calidad. Y sobre todo, deberá venir también de la propia convicción del agente de viajes, acerca de su capacidad para reinventar su función si esta entrase en discusión, ser consciente de su importancia en el desarrollo turístico de los últimos años, de la confianza que los usuarios tienen depositada en la agencia, y de la eficacia con que han venido prestando sus servicios. Y que cualquier otro que quiera en un futuro llevar a cabo sus funciones desde otros lugares y con otros medios, deberá demostrarse y demostrar que lo puede hacer con la misma eficacia y la misma calidad

La capacidad económica se configura, de este modo, como el criterio preferente de justicia en el reparto de las cargas económicas necesarias para hacer frente a las necesidades públicas y, por tanto, es el principal criterio que rige el sistema tributario español. La capacidad económica de cada ciudadano se manifiesta de distintas formas, bien a través de la riqueza que posee, bien a través de los ingresos que obtiene, o bien a través de los distintos tipos de consumo que hace.

Se considera que la posesión del patrimonio, la obtención de rentas, la adquisición de una herencia o una donación, la compra de mercancías son hechos representativos de capacidad económica, también llamada "capacidad contributiva", porque, en función de ella, realizan los contribuyentes sus aportaciones tributarias a la Hacienda Pública. Es decir, es el dinero que se tiene, o que se demuestra que se tiene a juzgar por las cosas que una persona compra o posee.

Por eso, la capacidad económica es un indicador de la capacidad contributiva, porque demuestra lo que un ciudadano puede y debe pagar en concepto de impuestos. El que tiene mayor capacidad económica, tiene mayor capacidad contributiva y, por eso, tiene que pagar más en concepto de impuestos, con los límites estipulados para evitar que los tributos sean tan altos que tengan alcance confiscatorio.

2.3 Términos técnicos:

Impuesto General a las Ventas (IGV): es el Impuesto General a las Ventas que grava varias actividades siempre y cuando se realicen en el Perú. Es decir, es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza en el país. Este impuesto grava también las importaciones, la prestación o utilización de servicios prestados en el país, o los contratos de construcción. En el Perú la tasa correspondiente actualmente del IGV es el 18% aplicado al total de las ventas que incluye el 2% correspondiente al Impuesto de promoción municipal.

Evasión tributaria: es una actividad ilícita y habitualmente está contemplada como delito o como infracción administrativa en la mayoría de los ordenamientos, que consiste en ocultar bienes o ingresos con el fin de pagar menos impuestos.

Recaudación fiscal: es aquel que se aplica al acto que realiza un organismo, normalmente el Estado o el gobierno, con el objetivo de juntar capital para poder invertirlo y usarlo en diferentes actividades propias de su carácter. La recaudación fiscal es hoy en día un elemento central para todos los gobiernos ya que esos no son más que los fondos que podrá manejar el gobierno y que deberá asignar a diferentes espacios tales como administración pública, educación, salud, medio ambiente, trabajo, comunicación, etc.

Retención de Impuesto General a las ventas (IGV): 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 (IGV) que les corresponde pagar a sus proveedores, para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias.

Los proveedores (vendedores, prestadores de servicios o constructores) se encuentran obligados a soportar la retención, pudiendo deducir los montos que se les hubieran retenido contra el IGV que les corresponda pagar, o en su caso, solicitar su devolución.

Renta líquida: Aquella que se determina deduciendo de la **renta** bruta todos los gastos necesarios para producirla. La Renta líquida imponible es la renta líquida a la que se le efectúan agregados o disminuciones ordenados por la ley, cuyo resultado es la base para la aplicación de los impuestos correspondientes.

Recursos económicos: son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.

Crédito fiscal: Está constituido por el IGV consignado separadamente en el comprobante de pago que respalda la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción o el pagado en la importación del bien. Deberá ser utilizado mes a mes, deduciéndose del impuesto bruto para determinar el impuesto a pagar. Para que estas adquisiciones otorguen el derecho a deducir como crédito fiscal el IGV pagado al efectuarlas, deben ser permitidas como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta y se deben destinar a operaciones gravadas con el IGV.

Solvencia financiera: Solvencia financiera es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones sin importar su plazo. En

ocasiones es referida como liquidez, pero ésta es solo uno de los grados de solvencia. Se dice que una empresa cuenta con solvencia cuando está capacitada para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro.

Impuesto de promoción municipal: Es un impuesto creado a favor de las municipalidades. Este impuesto grava básicamente las ventas de bienes y prestaciones de servicios que realizan las empresas, así como las importaciones de bienes con una tasa del 2% de las operaciones afectas al régimen del Impuesto General a las Ventas y se rige por sus mismas normas. El Impuesto se destinará al Fondo de Compensación Municipal. Mediante Decreto Supremo se establecerá, entre otros, el monto a detraer, plazos así como los requisitos y procedimientos para efectuar dicha detracción.

Usufructo de bienes muebles e inmuebles: Son derechos reales el de dominio, el de herencia, usufructo, uso o habitación, prenda, servidumbres e hipoteca; en el caso que nos ocupa hablaremos específicamente al usufructo que no es más que el derecho que tiene una persona de gozar de una cosa ya sea fungible o no fungible, quien goza del derecho de usufructo tiene la obligación de conservar la cosa y de restituirla a su dueño.

El usufructo se constituye tanto en cosas fungibles como no fungibles, en bienes muebles e inmuebles; cuando se trata de cosas fungibles el usufructuario debe devolver igual cantidad y calidad o pagar el valor de la cosa. En cuanto a bienes inmuebles se refiere, cuando este se da por actos entre vivos como lo dice el artículo 826 del código civil debe otorgarse por escritura pública para que sea válido.

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

Si se logra aplicar correctamente el Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces influirá favorablemente en la determinación de las comisiones de las agencias de viajes en Lima Metropolitana, 2016

2.4.2 Hipótesis específicos

- a) Si se logra aplicar con acierto las normas tributarias, entonces se determinará adecuadamente la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje.
- b) Si se logra conocer la importancia del régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces influirá en la capacitación del personal de las agencias de viaje.
- c) Si se dispone de buena capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces ha sido influenciado por la óptima capacidad económica de las agencias de viaje.

2.5 Operacionalización de variables

2.5.1 Variables y definición operacional

Variable Independiente: Impuesto General a las Ventas del IGV

Definición conceptual	Matos, Alan(2015) define Son mecanismos que aseguran al Estado, el cobro de las obligaciones tributarias, obligando que a como dé lugar se pague el Impuesto General a las Ventas (IGV), y no lo consideren como una Ganancia Adicional de su negocio, sabiendo perfectamente que este impuesto es de propiedad del Estado.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	a) Normas tributarias	Tributos omitidos
		Cumplimiento de tributos
		Liquidación de comisiones
	b) Régimen Tributario	Evasión del impuesto
		Tributos compensables
		Detracción
	c) Capacidad Contributiva	Capacidad económica
		Deuda a terceros
Falta de liquidez		

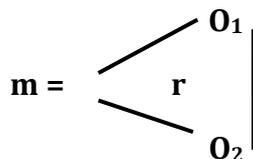
Variable Dependiente: Comisiones de las agencias de viaje

<p>Definición conceptual</p>	<p>Begazo, José define La intermediación, por cuenta ajena y a nombre de un tercero, generalmente es denominada mandato, mientras que la actuación por cuenta ajena y en nombre propio es denominada comisión.</p>	
<p>Definición operacional</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Índices</p>
	<p>a).Liquidación de las comisiones</p>	<p>Formas de pago</p>
		<p>Control</p>
		<p>Veracidad de las comisiones</p>
	<p>b) Personal capacitado</p>	<p>Temas tributarios</p>
		<p>Informes contables</p>
		<p>Reportes del operador</p>
	<p>c) Capacidad económica</p>	<p>Cumplimiento de obligaciones de la empresa</p>
		<p>Riesgos de la inversión</p>
		<p>Evaluación económica - financiera</p>

3.1. Diseño metodológico

El diseño de la investigación es no experimental: correlacional-transversal ya que no se manipula ni se somete a prueba las variables en estudio.

El diagrama representativo de este diseño es el siguiente



Donde:

m: 403 agencias de viajes minorista de Lima Metropolitana

O₁: Observación sobre las comisiones de las agencias de viaje

r: Relación entre variables.

O₂: Observación sobre los el Impuesto General a las Ventas (IGV)

3.1.1 Tipo de Investigación

La investigación es aplicada, de naturaleza descriptiva y correlacional ya que en un primer momento se describirá y caracterizará la dinámica de cada una de las variables en estudio. Seguidamente se medirá el grado de relación de las variables comisión de las agencias de viajes y la omisión a los regímenes del Impuesto General a las Ventas (IGV)

Para Murillo (2008), la investigación aplicada llamada también “investigación práctica o empírica”, se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación.

“En la investigación aplicada “El objetivo es predecir un comportamiento específico en una configuración muy específica” dice Keith Stanovich, científico cognitivo y autor de “How to think straight about psychology” (2007, p. 106).”

3.1.2 Estrategias o Procedimientos de Contrastación de Hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usará la prueba Ji Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a) Formular la hipótesis nula
- b) Formular la Hipótesis alternante
- c) Fijar el nivel de significación (α) cuyo rango de variación es de $5\% \leq \alpha \leq 10$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t (k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \geq X^2_t$ se rechazará la hipótesis nula

- d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

Donde:

O_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

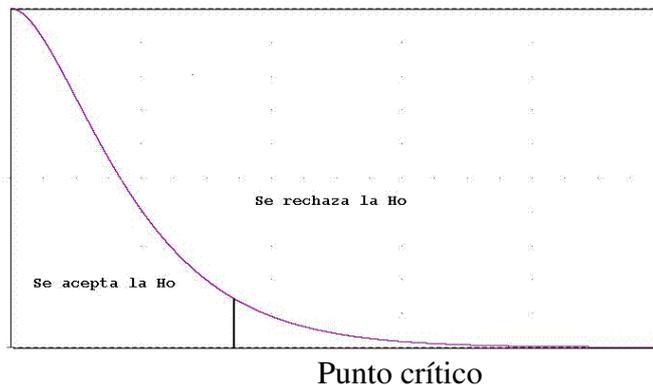
X²_c = valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comprar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso 3.

X²_t = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi Cuadrado.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

- e) Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.



3.2. Población y muestra

3.2.1 Población

La población estará conformada por los gerentes y contadores de las principales agencias de viajes ubicadas en los 10 distritos de Lima Metropolitana que comprenden hombres y mujeres y consta de 403 personas.

Tabla 01: Distribución de la población

Distrito	Agencias	Población
Total		403
Miraflores	10	56
San Isidro	6	38
San Borja	6	36
San Miguel	8	48
Surco	6	38
Lince	7	35
Pueblo Libre	6	32
Jesús María	8	42
La Molina	6	34
Lima Cercado	8	44

Fuente: Agencias de viajes en Lima Metropolitana
Elaboración: Propia.

3.2.2 Muestra

Para la determinación de la muestra se utilizará la fórmula del muestreo aleatorio simple para técnicas de encuesta que corresponde a técnicas no paramétricas la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{z^2 (p)(q)N}{\epsilon^2 (N - 1) + z^2 (p)(q)}$$

Dónde:

N: Población estará conformada por las gerencias y contadores de las principales agencias de viajes ubicadas en los 10 distritos de Lima Metropolitana que comprenden hombres y mujeres y consta de 403 personas.

Z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar ($95\% \leq \text{confianza} \leq 99\%$), para una probabilidad del 90% de confianza; $z = 1.64$

p: Proporción de hombres que trabajan en las agencias de viajes ubicadas en los 10 distritos de Lima Metropolitana, que para el caso del problema ($p = 0.4$)

q : Proporción de mujeres que trabajan en las agencias de viajes ubicadas en los 10 distritos de Lima Metropolitana, que para del caso del problema ($q = 0.6$)

ϵ : Es el máximo error permisible en todo trabajo de investigación su rango de variación es; $1\% \leq \epsilon \leq 10\%$, para el presente trabajo se considera un valor del 10%.

n : Tamaño óptimo de la muestra para efectuar el trabajo de encuesta.

Reemplazando:

Confianza del 95%, $z = 1.96$, $\varepsilon = 0.10$

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.4) (0.6) (403)}{(0.10)^2 (403-1) + (1.64)^2 (0.4) (0.6)}$$

$n = 56$ es el tamaño de muestra óptimo, con este valor se calcula la tabla de distribución muestral con el siguiente factor $fdm = n/N = 56/403 = 0.14$, con lo cual se construye la tabla de la distribución de la muestra que se muestra en la tabla adjunta.

Tabla N° 02
Distribución de la muestra

Distrito	Agencias	Muestra
Total		56
Miraflores	10	7
San Isidro	6	5
San Borja	6	5
San Miguel	8	7
Surco	6	5
Lince	7	5
Pueblo Libre	6	4
Jesús María	8	6
La Molina	6	5
Lima Cercado	8	6

Fuente: Agencias de viajes en Lima Metropolitana
Elaboración: Propia.

:

Distribución de la muestra de trabajadores y empleados de las agencias de viajes minorista

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Técnicas:

Entrevista: es una técnica eficaz para obtener datos relevantes y significativos desde el punto de vista de las ciencias sociales. La ventaja esencial de la entrevista reside en que son los mismos actores sociales quienes nos proporcionan los datos relativos a sus conductas, opiniones, deseos, actitudes, expectativas, etcétera; cosas que por su misma naturaleza es casi imposible observar desde fuera.

Encuesta: Se utilizará para estudiar poblaciones mediante el análisis de muestras representativas a fin de explicar las variables de estudio y su frecuencia.

Instrumentos:

Ficha bibliográfica: Este Instrumento se utilizará para recopilar datos de los libros, revistas, periódicos, trabajos de Investigación en Internet, relacionados con las comisiones de las agencias de viajes y su omisión a los regímenes del IGV en Lima Metropolitana

Guía de entrevista: Es un formato especialmente diseñado para recopilar las entrevistas que se realizarán a los trabajadores de agencia de viajes minorista

Cuestionario: para cuantificar las variables de estudio, utilizando un conjunto sistematizado de preguntas que se dirigen a un grupo predeterminado de personas que poseen la información que interesa a la presente investigación.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Los instrumentos elaborados serán consultados a docentes con la experiencia requerida, a manera de juicio de expertos. Asimismo, para comprobar su confiabilidad, se aplicó una encuesta piloto a 6 personas (de acuerdo a su población) contempladas al azar, para comprobar la calidad de la información, obteniendo resultados óptimos.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Una vez recolectados los datos proporcionados por los instrumentos, se procederá al análisis estadístico respectivo. Los datos serán tabulados y presentados en tablas y gráficos de distribución de frecuencias.

Se aplicarán las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.-** Esta técnica se aplicará para tratar la información cualitativa y cuantitativa de las comisiones de las agencias de viaje y el Impuesto General a las Ventas (IGV) Lima Metropolitana, en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- 2) **Registro manual.-** Esta técnica, se aplicará para digitar la información de las diferentes fuentes relacionadas con las comisiones de las agencias de viaje y el Impuesto General a las Ventas (IGV) Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.-** Esta técnica se aplicará, para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación relacionados con las comisiones agencias de viaje y el Impuesto General a las Ventas (IGV) Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.-** Esta técnica se aplicará para digitar, procesar y analizar datos de las empresas y determinar indicadores promedios, de asociación y otros relacionados con las

comisiones agencias de viaje y el Impuesto General a las Ventas (IGV) Lima Metropolitana.

3.4.1 Técnicas de Análisis

Se han aplicado las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Conciliación de datos
- Indagación
- Rastreo

3.4.2 Técnicas de procesamiento de datos

El Trabajo de investigación procesará los datos conseguidos de las diferentes fuentes por medio de las diversas técnicas.

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos
- Proceso computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 18 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

3.5. Aspectos éticos

En este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan las agencias de viaje de Lima Metropolitana. También se ha establecido una cadena de interrelaciones con personal de

la entidad; todo con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos.

En otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la gente que se piensa utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause consecuencias también a otras personas además de las previstas. Considerar estos efectos secundarios fortuitos es el tema en una subdivisión especial de la metodología - la ética de la investigación; mediante la cual debe realizarse una suerte de puntería para que disminuya las inconveniencias si las hubiere.

Los ajenos a que el trabajo de investigación pueda afectar pertenecen a cualquiera de uno de los dos mundos donde la investigación tiene relaciones: o a la comunidad científica de investigadores, o al mundo práctico de empírea y profanos.

El trabajo de investigación se conecta con ambas esferas en sus bordes de la "entrada" y de la "salida", que hacen en conjunto cuatro clases de relaciones con la gente exterior, cada uno de los cuales puede potencialmente traer problemas éticos. Cada una de estas cuatro clases de relaciones entre el trabajo de investigación y su contexto son las siguientes: Ética de seleccionar problemas y modelos; Ética de la recolección de datos; Ética de la publicación; Ética de la aplicación; Ética de apuntar trabajos de investigación.

Ética de la recolección de datos: Debe ser innecesario precisar que en ciencia uno de los comportamientos incorrectos más dañinos es la falsificación de datos o resultados. El daño más grave que se causa no es que el infractor alcance indebidamente un grado académico; lo peor es que la información inventada tal vez vaya a ser usada de buena fe por otros, lo que puede conducir a muchos trabajos infructuosos. Eso no ocurrirá en este caso.

Archivo de datos sobre personas: Para proteger a las personas respecto a su presencia en distintos ficheros, de los cuales pueden no tener idea, varios países han desarrollado ahora legislación. Por ejemplo, en el Reino Unido, todo investigador con intención de registrar datos sobre personas debe cumplir las Principles of Data Protection (Directrices sobre protección de datos) en relación con los datos personales que posee. En España, esto está regulado de forma general por la Ley Orgánica del 29 de Octubre de 1992, sobre tratamiento automatizado de los datos de carácter personal.

En líneas generales estos principios establecen que los datos personales deben: Ser obtenidos y procesados de forma correcta y legal; Mantenerse solamente para finalidades legales que se describen en la entrada del registro; Ser usados o revelados solamente con esos fines o aquellos que sean compatibles; Ser adecuados, pertinentes y no excesivos en relación con el propósito para el que se mantienen; Ser exactos y, cuando sea necesario, mantenidos al día; Conservarse no más allá de lo necesario para la finalidad con la que se mantienen; Ser capaces de permitir a los individuos tener acceso a la información que se tiene sobre ellos y, cuando proceda, corregirlos o borrarlos; Estar rodeados de las medidas de seguridad adecuadas.

Ética de la publicación: El progreso en la ciencia significa acumulación del conocimiento: las generaciones sucesivas de investigadores construyen su trabajo sobre la base de los resultados alcanzados por científicos anteriores. El conocimiento resultante es de este modo de uso colectivo, lo que exige unas ciertas normas internas de las comunidades científicas.

Un tratado clásico sobre estas normas es *The Normative Structure of Science* (1949, 1973), de Robert Merton. En él se enumeran las cuatro características imprescindibles que se supone responden los científicos en sus relaciones mutuas: universalismo, comunismo, desinterés, escepticismo organizado. En este contexto, el "comunismo" significa que los resultados de científicos anteriores se pueden utilizar libremente por investigadores más tarde.

El procedimiento correcto entonces es que el inventor original es reconocido en el informe final. Fallando esto, el escritor da la impresión de ser en sí mismo el autor de las ideas. Esta clase de infracción se llama plagio. Los procedimientos para indicar a los escritores originales se explican bajo títulos que presentan los resultados del estudio y de la lista bibliográfica de fuentes.

La Academia Nacional Americana de las Ciencias publicó en 1994 un opúsculo, *On Being a Scientist - Responsible Conduct in Research* [Ser científico - Conducta responsable en la investigación], donde se tratan las relaciones entre científicos. Aquí se incluyen algunas citas de este libro. "El principio de justicia y el papel del reconocimiento personal dentro del sistema de retribución de la ciencia explican el énfasis dado a la correcta atribución de los créditos.

En el trabajo científico estándar, el crédito se reconoce explícitamente en tres lugares: en la lista de autores, en el reconocimiento de contribuciones de otros y en la lista de referencias o citas. En cualquiera de estos lugares pueden surgir conflictos en torno a la atribución adecuada". "Las citas sirven para muchos propósitos en un trabajo científico. Reconocen el trabajo de otros científicos, dirigen al lector hacia fuentes adicionales de información, reconocen conflictos con otros resultados, y proporcionan apoyo para las opiniones expresadas en el documento.

Más ampliamente, las citas sitúan a un trabajo dentro de su contexto científico, relacionándolo con el estado presente del conocimiento científico. Omitir la cita de la obra de otros puede suscitar algo más que sentimientos desagradables. Las citas son parte del sistema de gratificación de la ciencia. Están conectadas con decisiones sobre financiación y con las carreras futuras de los investigadores. De manera más general, la incorrecta atribución del crédito intelectual socava el sistema de incentivos para la publicación".

Ética de la aplicación. Hace algunas décadas, algunos investigadores querían desechar todo escrúpulo (respeto) ético basándose en que la búsqueda de la verdad es un fin excelso al que deben ceder el paso todas las demás actividades. Sobre un fondo como el de este pensamiento fue tal vez como la tradición de la Edad Media subordinó toda la investigación a la teología. Tal apoteosis de la ciencia ya no es factible.

El ciudadano moderno no está dispuesto a aceptar imperativos éticos absolutos. Hoy, cuando se trata de valores en torno a la ciencia y la investigación, de lo que estamos hablando realmente es de preferencias, y cada cual acepta el hecho de que las preferencias varían de una persona a otra. Habitualmente la aplicación de los hallazgos de una investigación produce simultáneamente ventajas para algunas personas y desventajas para otras partes implicadas.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Resultados de la encuesta

Tabla

1. ¿Cree usted que se debería regularizar los tributos omitidos en las Agencias de viaje de Lima Metropolitana?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	30	53,6	53,6	53,6
De acuerdo	11	19,6	19,6	73,2
En desacuerdo	12	21,4	21,4	94,6
No responde	3	5,4	5,4	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta cree usted que se debería regularizar los tributos omitidos en las Agencias de viaje de Lima Metropolitana, apreciando la tabla se tiene que el 53.60% de las personas encuestadas manifestó estar totalmente de acuerdo, el 19.60% indicó estar de acuerdo, el 21.40% señaló estar en desacuerdo, finalmente el 5.4% no respondió a la pregunta.

Las agencias de viaje al cobrar la totalidad de sus comisiones, es detectado por el operador quien comunica a la agencia de viaje para que regularice el tributo omitido en la liquidación de comisiones y evitar de esta manera evitar posibles inconsistencias.

2. ¿Usted cree que el cumplimiento de tributos a quienes beneficia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Al estado	44	78,6	78,6	78,6
	A la empresa	7	12,5	12,5	91,1
	Al empleado	3	5,4	5,4	96,4
	No Sabe	2	3,6	3,6	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta usted cree que el cumplimiento de tributos a quienes beneficia, apreciando la tabla se tiene que 78.6% de las personas encuestadas manifestó al estado, el 12.5 % indico a la empresa, finalmente el 5.4% señalo al empleado y 3.6% no contesto.

Los sistemas de pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas (IGV) tienen como finalidad de recaudar en proporción a las operaciones efectuadas para compensar en el pago de sus tributos tanto proveedor como cliente la información que presenten en sus declaraciones mensuales debe coincidir ante un posible cruce de información por la Administración Tributaria.

3. ¿Cree que las normas tributarias debe cumplirse cuando se realiza la liquidación de comisiones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	42	75,0	75,0	75,0
	No	5	8,9	8,9	83,9
	En parte	9	16,1	16,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta cree que las normas tributarias debe cumplirse cuando se realiza la liquidación de comisiones, apreciando la tabla se tiene que el 75% de las personas encuestadas manifestó que si, el 8.9% indicó su respuesta no, finalmente el 16.10% señaló su conformidad en parte.

Para un control de las operaciones que realizan entre la agencia de viaje y el operador este último está en la obligación de efectuar el tributo respectivo según la norma tributaria lo establece y la agencia de viaje debe someterse a que cumpla con la retención y al percibir la totalidad de las comisiones cumplir con la detracción.

4. ¿Cree usted que el régimen tributario reduce la evasión del impuesto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	15	26,8	26,8	26,8
	No	24	42,9	42,9	69,6
	En parte	17	30,4	30,4	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si cree usted que el régimen tributario reduce la evasión del impuesto, apreciando la tabla se tiene que el 26.8% de las personas encuestadas manifestó que si, el 42.9% indicó que no, finalmente el 30.40% señaló su conformidad en parte.

La detracción, retención y percepción del Impuesto General a las Ventas (IGV) tiene como finalidad reducir la evasión tributaria a través del pago adelantado del Impuesto General a las Ventas (IGV)

5. ¿La detracción y retención son tributos compensables que permite?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Deducir el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV)	17	30,4	30,4	30,4
Compensar al Proveedor	20	35,7	35,7	66,1
Compensar al cliente	19	33,9	33,9	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si la detracción y retención son tributos compensables que le permite, apreciando la tabla se tiene que el 30.40% de las personas encuestadas manifestó que deduce el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV), el 35.7% indicó que compensa al Proveedor, finalmente el 33.90% señaló que compensa al cliente.

Para la aplicación de la detracción y retención es necesario estar informado sobre la finalidad de cada uno de estos regímenes del Impuesto General a las Ventas (IGV).

6. ¿La Aplicación de la detracción reduce las deficiencias contables tanto a nivel empresarial y fiscal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De acuerdo	16	28,6	28,6	28,6
Desacuerdo	21	37,5	37,5	66,1
Debería promover su importancia	19	33,9	33,9	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si la aplicación de la detracción reduce las deficiencias contables tanto a nivel empresarial y fiscal, apreciando la tabla se tiene que el 28.60% de las personas encuestadas manifestó estar de acuerdo, el 37.50% indicó estar en desacuerdo, finalmente el 33.90% señaló que debería promover su importancia.

El régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) al ser aplicado en las operaciones que se realiza es contabilizado y en el aspecto tributario permite compensar al cumplir el tributo retenido o detruido en el pago de los impuestos

7. ¿Considera usted que la capacidad contributiva es afectada por la capacidad económica?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si afecta	17	30,4	30,4	30,4
No afecta	21	37,5	37,5	67,9
Afecta en parte	18	32,1	32,1	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si considera usted que la capacidad contributiva es afectada por la capacidad económica, apreciando la tabla se tiene que el 30.40% de las personas encuestadas manifestó que si afecta, el 37.50% indicó que no afecta, finalmente el 32.10% señaló que afecta en parte.

La agencia de viaje al no contar con capacidad económica por que sus ingresos son mínimos, se dificulta el cumplimiento del pago sus tributos desplazando su atención hacia otras obligaciones antes que la obligación tributaria.

8. ¿Cree usted que la deuda a terceros afecta la capacidad contributiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	17	30,4	30,4	30,4
	No	23	41,1	41,1	71,4
	No opina	16	28,6	28,6	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si cree usted que la deuda a terceros afecta la capacidad contributiva, apreciando la tabla se tiene que el 30.40% de las personas encuestadas manifestó que si, el 41.10% indicó que no, finalmente el 28.60% no opinaron.

Las operaciones económicas se realizan en moneda extranjera para el cálculo de la detracción en cuanto a la conversión a soles es verificado y validado para evitar el mal uso del crédito fiscal en la declaración de impuestos y pago del tributo.

9. ¿Usted cree que la falta de liquidez afecta la capacidad contributiva de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	15	26,8	26,8	26,8
	No	21	37,5	37,5	64,3
	En parte	20	35,7	35,7	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si usted cree que la falta de liquidez afecta la capacidad contributiva de la empresa, apreciando la tabla se tiene que el 26.80% de las personas encuestadas manifestó que si, el 37.50% indicó que no, finalmente el 35.70% señalaron en parte.

La agencia de viaje al no tener liquidez debido a que sus cobranzas se efectúan fuera de la fecha o de manera extemporánea en cuanto al cumplimiento del pago de sus tributos, se ven afectado con los debidos intereses por el pago fuera de fecha.

10. ¿A través de qué formas de pago percibe sus comisiones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cheque	19	33,9	33,9	33,9
	Transferencia bancaria	14	25,0	25,0	58,9
	Efectivo	23	41,1	41,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si a través de qué formas de pago percibe sus comisiones, apreciando la tabla se tiene que el 33.90% de las personas encuestadas manifestó en cheque, el 25.00% indicó en transferencia bancaria, finalmente el 41.10% señaló en efectivo.

Las formas de cobro de comisiones de las agencias de viaje son establecidas a su conveniencia debiendo estar adjuntadas con los sustentos respectivos para su análisis respectivo.

11. ¿Usted está de acuerdo que la liquidación de comisiones le permite obtener un adecuado control administrativo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	14	25,0	25,0	25,0
	De acuerdo	19	33,9	33,9	58,9
	En desacuerdo	23	41,1	41,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si usted está de acuerdo que la liquidación de comisiones le permite obtener un adecuado control administrativo, apreciando la tabla se tiene que el 25.00% de las personas encuestadas manifestó estar totalmente de acuerdo, el 33.90% indicó estar de acuerdo, finalmente el 41.10% señaló en desacuerdo.

El reporte de comisiones de la venta de servicios enviado por el operador a la agencia de viaje muestra el detalle de operaciones efectuadas para su cobranza validando si las comisiones están correctamente calculadas para su informe a la gerencia.

12. ¿La liquidación de comisiones le muestra veracidad o amerita?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Revisarlo	19	33,9	33,9	33,9
	Aceptan posteriormente lo analizan	14	25,0	25,0	58,9
	Si muestra veracidad	23	41,1	41,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si la liquidación de comisiones le muestra veracidad o amerita, apreciando la tabla se tiene que el 33.90% de las personas encuestadas manifestó revisarlo, el 25.00% indicó aceptan posteriormente lo analizan, finalmente el 41.10% señaló si muestra veracidad.

Las comisiones por los servicios prestados al operador para su validación es necesario verificar las operaciones efectuadas antes de dar su conformidad evitando que tenga un saldo pendiente por cobrar es informarlo inmediatamente para programar la liquidación de comisiones.

13. ¿El personal de su empresa está informado sobre temas tributarios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	16	28,6	28,6	28,6
	No	21	37,5	37,5	66,1
	En parte	19	33,9	33,9	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si el personal de su empresa está informado sobre temas tributarios, apreciando la tabla se tiene que el 28.60% de las personas encuestadas manifestó que si, el 37.50% indicó que no, finalmente el 33.90% señaló en parte.

El personal contable y el personal de ventas deben estar capacitados de temas tributarios en las funciones de registro y emisión de comprobantes y en el cobro de la factura para no verse afectados.

14. ¿Si el personal de la empresa detecta en el informe comisiones por cobrar, a quien lo comunica?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Al operador de servicio	24	42,9	42,9	42,9
	Al jefe inmediato	12	21,4	21,4	64,3
	Al Gerente de la empresa	20	35,7	35,7	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si el personal de la empresa detecta en el informe comisiones por cobrar, a quien lo comunica, apreciando la tabla se tiene que el 42.90% de las personas encuestadas manifestó que al operador de servicio, el 21.40% indicó que al jefe inmediato, finalmente el 35.70% señaló al gerente de la empresa.

El personal de la agencia de viaje valida la liquidación de comisiones enviado por su operador debiendo estar correctamente calculado, al detectar algún error se informara las observaciones encontradas.

15. ¿La agencia acepta los reportes del operador enviados para el cobro de comisiones?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	15	26,8	26,8	26,8
No	20	35,7	35,7	62,5
Debe analizarlo	21	37,5	37,5	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si la agencia acepta los reportes enviados por el operador para el cobro de comisiones, apreciando la tabla se tiene que el 26.80% de las personas encuestadas manifestó que si, el 35.70% indicó que no, finalmente el 37.50% señaló que debe analizarlo.

Debido a la cantidad de comisiones que se generan por los servicios vendidos, el reporte enviado por el operador detalla las comisiones por cobrar revisadas y validadas por el personal de la agencia de viaje comunicando alguna observación encontrada.

16. ¿Si tiene la capacidad económica, entonces el cumplimiento de obligaciones de la empresa hacia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Proveedores	20	35,7	35,7	35,7
	Inversiones para el desarrollo de la agencia de viaje	15	26,8	26,8	62,5
	Contratar personal para el desarrollo de la empresa	21	37,5	37,5	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si tiene la capacidad económica, entonces el cumplimiento de obligaciones de la empresa hacia, apreciando la tabla se tiene que el 35.70% de las personas encuestadas manifestó a proveedores, el 26.80% indicó Inversiones para el desarrollo de la agencia de viaje, finalmente el 37.50% señaló Contratar personal para el desarrollo de la empresa.

Al incrementar el nivel de ventas le permitirá cumplir con todas sus obligaciones debido a su planeamiento, proyección como su ejecución obtendrá resultados favorables le permitirá cumplir con sus obligaciones.

17. ¿Cuál de las alternativas considera usted que no le permite a la empresa tener riesgos de inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poder expandirse comercialmente	16	28,6	28,6	28,6
	Mejorar la infraestructura e instalaciones	22	39,3	39,3	67,9
	Limita los proyectos de Inversión	18	32,1	32,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta cuál de las alternativas considera usted que no le permite a la empresa tener riesgos de inversión, apreciando la tabla se tiene que el 28.60% de las personas encuestadas manifestó poder expandirse comercialmente, el 39.30% indicó mejorar la infraestructura e instalaciones, finalmente el 32.10% señaló limita los proyectos de Inversión.

Una adecuada gestión como proyectándose y expandirse de forma descentralizada debido a que es una pequeña empresa en crecimiento requiere un financiamiento para su desarrollo.

18. ¿Usted está de acuerdo que la empresa al ser evaluada económica y financiera, podrá obtener un préstamo para su expansión y desarrollo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	19	33,9	33,9	33,9
De acuerdo	22	39,3	39,3	73,2
En desacuerdo	15	26,8	26,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta si usted está de acuerdo que la empresa al ser evaluada económica y financiera, podrá obtener un préstamo para su expansión y desarrollo, apreciando la tabla se tiene que el 33.90% de las personas encuestadas manifestó estar totalmente de acuerdo, el 39.30% indicó estar de acuerdo, finalmente el 26.80% señaló estar en desacuerdo.

Las entidades financieras evalúan su situación económica y financiera de las agencias de viaje para calificar a un financiamiento que requiere para su inversión y desarrollo

4.2. Contraste de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usará la prueba Ji Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

Primera Hipótesis

a) Si se logra cumplir con las normas tributarias, entonces se alcanzará la contribución en la liquidación de las comisiones.

a. Formular la hipótesis nula (H_0)

Si se logra cumplir con las normas tributarias, entonces **NO** se alcanzará la contribución en la liquidación de las comisiones.

b. Formular la Hipótesis alternante (H_a):

Si se logra cumplir con las normas tributarias, entonces **SI** se alcanzará la contribución en la liquidación de las comisiones.

c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula, siendo verdadera, el rango de variación es de $5\% \leq \alpha \leq 10$.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

$$X^2_t = 12.59$$

d. Calcular la prueba estadística

Se calcula con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 14,77$$

Donde:

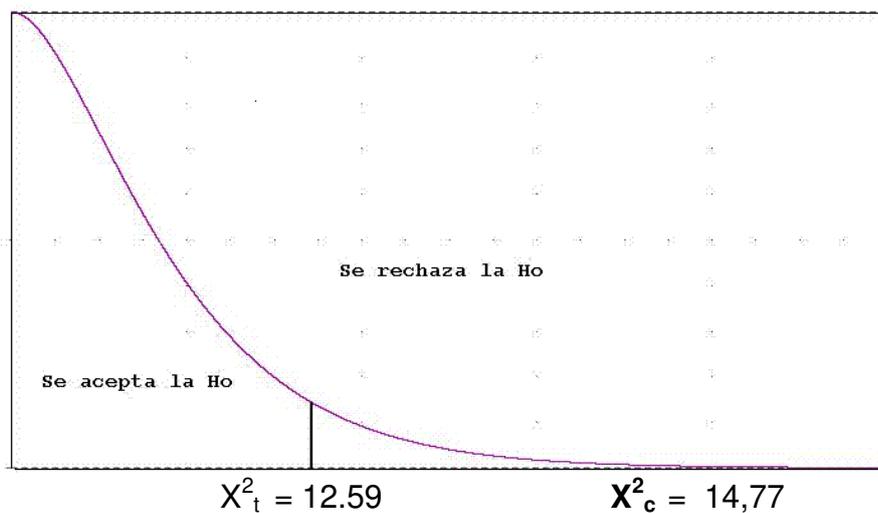
O_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado calculado en base al valor observado.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de las encuestas

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.



Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$, se concluye que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir Si se logra cumplir con las normas tributarias, entonces Si se alcanzará la contribución en la liquidación de las comisiones, lo cual ha sido probado mediante la prueba Chi cuadrado y procesado en el software SPSS versión 23, para tal efecto se adjuntan las evidencias consistente en la tabla de contingencia o tabla cruzada 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla cruzada N° 01

1. ¿Cree usted que se debería regularizar los tributos omitidos en las Agencias de viaje de Lima Metropolitana?*13. ¿El personal de su empresa está informado sobre temas tributarios?

Variable		13. ¿El personal de su empresa está informado sobre temas tributarios?			
		Si	No	En parte	Total
1. ¿Cree usted que se debería regularizar los tributos omitidos en las Agencias de viaje de Lima Metropolitana?	Totalmente de acuerdo	12	8	9	29
	De acuerdo	0	7	3	10
	En desacuerdo	3	4	7	14
	No responde	0	3	0	3
	Total	15	22	19	56

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor de la prueba	Grado de Libertad gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,774	6	,022
Razón de verosimilitud	17,673	6	,007
Asociación lineal por lineal	1,779	1	,182
N de casos válidos	56		

Segunda Hipótesis

Si se logra identificar el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces influirá en el personal capacitado.

a. Formular la hipótesis nula (H₀)

Si se logra identificar el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces **NO** influirá en el personal capacitado.

b. Formular la Hipótesis alternante (H_a):

Si se logra identificar el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces **SI** influirá en el personal capacitado.

c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula, siendo verdadera, el rango de variación es de $5\% \leq \alpha \leq 10$.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

$$X^2_t = 9,49$$

d. Calcular la prueba estadística

Se calcula con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 10,32$$

Donde:

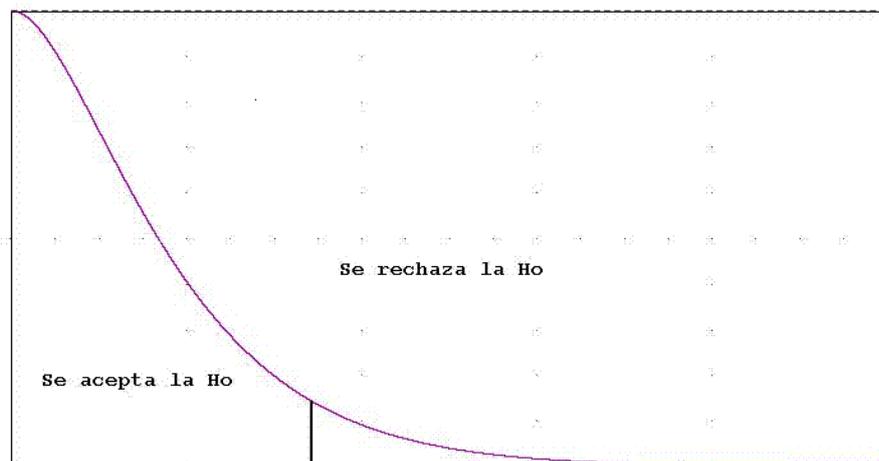
O_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado calculado en base al valor observado.

X²_c = valor del estadístico calculado con datos de las encuestas

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.



$$X^2_t = 9,49$$

$$X^2_c = 10,32$$

Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$, se concluye que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir Si se logra identificar el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces SI influirá en el personal capacitado, lo cual ha sido probado mediante la prueba Chi cuadrado y procesado en el software SPSS versión 23, para tal efecto se adjuntan las evidencias consistente en la tabla de contingencia o tabla cruzada 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla cruzada N° 02

5.¿La deducción y retención son tributos compensables que permite?*11.¿Usted está de acuerdo que la liquidación de comisiones le permite obtener un adecuado control administrativo?

Variable		11.¿Usted está de acuerdo que la liquidación de comisiones le permite obtener un adecuado control administrativo?			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Total
5.¿La deducción y retención son tributos compensables que permite?	Deducir el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV)	3	4	11	18
	Compensar al Proveedor	9	6	5	20
	Compensar al cliente	2	9	7	18
	Total	14	19	23	56

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,316 ^a	4	,035
Razón de verosimilitud	10,035	4	,040
Asociación lineal por lineal	,387	1	,534
N de casos válidos	56		

Tercera Hipótesis

Si se establece la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces incidirá en la capacidad económica

a. Formular la hipótesis nula (Ho)

Si se establece la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces **NO** incidirá en la capacidad económica

b. Formular la Hipótesis alternante (Ha):

Si se establece la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces **SI** incidirá en la capacidad económica.

c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula, siendo verdadera, el rango de variación es de $5\% \leq \alpha \leq 10$.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

$$X^2_t = 9,49$$

d. Calcular la prueba estadística

Se calcula con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 9,94$$

Donde:

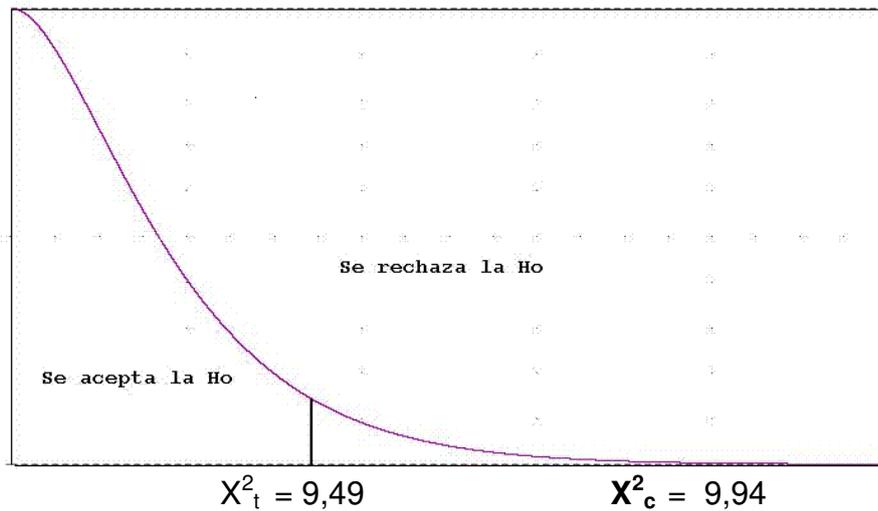
Oi = Valor observado en las encuestas

ei = Valor esperado calculado en base al valor observado.

X²_c = valor del estadístico calculado con datos de las encuestas

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.



Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$, se concluye que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces SI incidirá en la capacidad económica, lo cual ha sido probado mediante la prueba Chi cuadrado y procesado en el software SPSS versión 23, para tal efecto se adjuntan las evidencias consistente en la tabla de contingencia o tabla cruzada 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla cruzada N° 03

7.¿Considera usted que la capacidad contributiva es afectada por la capacidad económica?*16.¿Si tiene la capacidad económica, entonces se cumple con las obligaciones de la empresa hacia?					
Variante		16.¿Si tiene la capacidad económica, entonces se cumple con las obligaciones de la empresa hacia?			
		Proveedores	Inversiones para el desarrollo de la agencia de viaje	Contratar personal para el desarrollo de la empresa	Total
7.¿Considera usted que la capacidad contributiva es afectada por la capacidad económica?	Si afecta	8	5	5	18
	No afecta	5	9	5	19
	Afecta en parte	5	2	12	19
	Total	18	16	22	56

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,944	4	,041
Razón de verosimilitud	9,930	4	,042
Asociación lineal por lineal	3,691	1	,055
N de casos válidos	56		

4.3. Caso practico

La agencia de viaje “VIAJANDO POR TODO EL MUNDO S.A.C.” se encuentra ubicado en el distrito de Lima Metropolitana y reporta semanalmente las emisiones de boletos aéreos vendidos a su operador VACACIONES ASEGURADAS S.A.C.

El reporte mensual de la agencia de viaje hacia al operador detalla los boletos aéreos vendidos aplicando las comisiones. La venta realizada se deposita en la cuenta bancaria del operador deducido las comisiones según el convenio establecido.

Las comisiones generadas por la venta de servicios si superan el importe de 700 soles están afectas a detracción y retención del Impuesto General a las Ventas (IGV) siendo el operador el agente retenedor que está en la obligación de retener el 3% de la operación y efectuar el pago respectivo.

Venta de pasajes por la Agencia de Viajes

Mes de setiembre de 2016

Anexo 3

	US Dólares	S/. Soles
Importe del boleto aéreo	248,330.00	834,388.80
Comisión de la Agencia	26,002.80	87,369.41
Deposito en la cuenta del Operador	222,327.20	747,019.39

Fuente: Agencia de Viajes

Liquidación de las comisiones por el Operador
Mes de setiembre de 2016

	US Dólares	S/. Soles
Comisión	26,002.80	87,369.41
Detracción	1,965.00	6,602.40
Retención	190.58	640.35

Fuente: Agencia de Viajes

Venta de pasajes por la Agencia de Viajes
Año 2016

	US Dólares	S/. Soles
Importe del boleto aéreo	3'126,030.00	9'619,176.00
Comisión de la Agencia	300,210.00	1'011,057.62
Deposito en la cuenta del Operador	2'561,940.00	8'608,118.38

Fuente: Agencia de Viajes

Venta de pasajes por la Agencia de Viajes
Año 2016

	US Dólares	S/. Soles
Comisión	300,210.00	1'011,057.62
Detracción	23,021.40	77,171.89
Retención	2,121.68	7,128.86

Fuente: Agencia de Viajes

En el Reporte mensual de la Venta de Pasajes, la Agencia de Viajes en el mes de setiembre 2016, realizó la venta de boletos aéreos por valor de \$. 248,330.00 equivalente a S/. 834,388.80 y la Agencia de Viajes descontó las comisiones que le corresponde por valor de \$. 26,002.80, equivalente a S/. 87,369.41, depositándose \$ 222,237.20 equivalente a S/. 747,019.39 a favor del operador tal como se muestra el anexo 3. Con esta información el Operador debió de pagar la detracción por \$ 1,965.00 equivalente a S/. 6,602.40 y las retenciones por \$ 190.58 equivalente a S/. 640.35, tal como se muestra en el Anexo 3. Sin embargo, no realizó pago correspondiente.

Si bien es cierto que las comisiones generadas por los servicios que ofrecen las agencias de viajes están afectos a detracción y retención, en la mayoría de estas Agencias de Viajes no cumplen o se encuentran pendientes de pago.

Los ingresos anuales de las agencias de viajes a nivel nacional omiten el cumplimiento de los tributos ocasionando un problema social, administrativo y fiscal cuyos importes son relevantes y es de suma importancia para ser objeto de investigación.

En el Reporte anual del año 2016, la Venta de Pasajes de la Agencia de Viajes por la venta de boletos aéreos fue \$. 3'126,030.00 equivalente a S/. 9'619,176.00 y la Agencia de Viajes descontó las comisiones que le correspondía por valor de \$. 300,210.00, equivalente a S/. 1'011,057.62, depositando \$ 2'561,940.00 equivalente a S/. 8'608,118.38 a favor del operador. Con esta información el Operador debió de pagar la detracción por \$ 23,021.40 equivalente a S/. 77,171.89 y las retenciones por \$ 2,121.68 equivalente a S/. 7,128.86. Sin embargo, no se realizó pago correspondiente.

Como se puede observar durante el año 2016, los Operadores responsables de las Deduciones y de las Retenciones no han realizado el pago oportuno del tributo, es más, han fomentado la evasión del Impuesto General a las Ventas, en

operaciones que han representado aproximadamente \$ 562,685.40, equivalente a S/. 1´731,451.60, menos las detracciones y las retenciones declaradas.

Comentario:

La agencia de viaje acepta el reporte de liquidación de comisiones enviado por su operador este reporte no detalla los tributos que deben retenerse, porque es elaborado y calculado por personal no capacitado, hasta la fecha no realiza la detracción ni la retención porque la agencia de viaje considera que estos tributos afecta su liquidez y el cumplimiento de obligaciones a terceros. Esta omisión de tributos perjudica entre ambas partes tomando en cuenta que el operador no podrá utilizar el crédito fiscal por la detracción no efectuada y asume con el pago de las retenciones no efectuadas por ser agente retenedor, y la agencia de viaje por no auto detraerse por percibir la totalidad. Esta forma de liquidación de comisiones perjudica el sistema de recaudación de los pagos adelantados del Impuesto General a las Ventas.

CAPITULO V DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 DISCUSIÓN

Como resultado del trabajo de campo se puede ver que hoy en día las agencias de viaje aceptan la forma de cobro de sus comisiones sin aplicarles el debido tributo en caso de estar afectos. Este sistema de aplicaciones a la agencia asegura que el cobro por reporte de boletos es más efectivo que esperar que el operador programe sus pagos por ser extemporáneos afectando su liquidez y cumplir con sus obligaciones.

Ante la realidad problemática que es objeto de estudio, nos ha permitido hacer un examen y juicio exhaustivo de sus efectos por lo que hemos determinado que muchas de las agencias de viajes desconocen o no tienen claro la finalidad de los regímenes tributarios de la detracción y retención que se tributa a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) por representar una salida de dinero que afecta su disponibilidad para cumplir con sus obligaciones a terceros y declaración y pago mensuales.

Algunas de las agencias de viaje cobran su comisión sobre la totalidad de las ventas de los boletos y sin haberse efectuado la detracción emiten la factura.

Posteriormente comunican que deben auto detraerse solicitando la devolución de la factura para anularla y volver a emitir 2 o más facturas sumando el mismo importe para evitar la auto detracción.

Si la comisión es por la venta de un boleto aéreo y al estar afecto a detracción la agencia de viajes no debería pedir la devolución de la factura para anularla y volverla a emitir dos o más facturas por la operación realizada.

Si en una factura detalla varias comisiones porque están afecto a detracción, la agencia de viaje puede solicitar su devolución para su anulación y emitirla en 2 o más facturas antes de estar registradas y declaradas entre ambas partes.

En tal sentido, es de suma importancia que el personal esté capacitado para implementar sistemas o herramientas en línea para consultas de deuda de boletos vendidos por depositar al operador, reportes de comisiones pendientes por cobrar le permitan descargar sus reportes para presentarlas oportunamente en la liquidación de sus comisiones. De esta manera las agencias de viaje podrán determinar las detracciones y retenciones al momento del cobro de sus comisiones y que este facturado para evitar la omisión del tributo.

5.2 CONCLUSIONES

- a) Las agencias de viaje desconocen las normas tributarias (aplicación de la detracción y retención) en la liquidación de las comisiones y aceptan la liquidación del operador incumpliendo de esta manera con la norma tributaria del Impuesto General a las Ventas (IGV).
- b) Las agencias de viaje no aplican el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), porque el personal no está capacitado, incurriendo en infracción tributaria, lo cual le ocasiona sanciones tributarias ante un proceso de fiscalización.
- c) La falta de capacidad económica de las agencias de viajes no le permite desarrollar su capacidad y cultura contributiva para el pago oportuno de sus tributos.

5.3 RECOMENDACIONES

- a) Las agencias de viajes debe conocer las normas tributarias en la liquidación de las comisiones coordinando con el operador que efectúa la detracción y la retención y de esta manera cumplir con las normas tributarias vigentes del país.

- b) Las agencias de viajes deben aplicar correctamente el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) y capacitar al personal en la elaboración de la liquidación de comisiones a través de un sistema virtual on-line o un sistema web.

- c) Las agencias de viajes deben priorizar el pago de sus tributos de acuerdo al régimen tributario, mostrando su capacidad económica para dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias y demostrar su capacidad y cultura contributiva.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes bibliográficas:

- Aquino, M. (2008). *La Evasión Fiscal: Origen y Medidas de Acción para Combatirlas*. Sic Ediciones. Perú: Instituto de Estudios Fiscales.
- Acereneza, M. (2010). *Agencias de viaje. Operación y plan de negocios*. México: Trillas.
- Celis, D. (2012). *Gestión de agencias de viaje e intermediación*. España: Servicio de Publicaciones y difusión científica de la ULPGC.
- De la torre, F. (2010). *Agencias de viajes estructura y operación*. México: Trillas.
- Sanabria, R. (2012). *Derecho Tributario e Ilícitos Tributarios*. Perú: Andorra.
- Scandry, S. (2008). *Evasión Fiscal*. Perú: Sidea.

Fuentes Hemerográficas:

- Alva Matteucci, Mario. (2010). Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú.
- Begazo, José Domingo. (2012). Perú.
- Cossio Carrasco, Viviana. (2014). Gaceta Jurídica S.A. Perú
- Gomez Sabaini, Juan. (2012). Evasión y Equidad en América Latina. Perú.
- Grover Cornejo, Yancee. (2013). Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Hirsh Nahil, (2010). Sunat Perú.
- Instituto de Economía y Empresa S.A.C. (2013). Perú
- La columna de Luis Guerrero-la informalidad del Perú formal. (2013).
- Matos Barzola, Alan Emilio Tributación Perú. (2016.)
- Negocios Aéreos. (2015).
- NIC 18 Revista de Asesoría Empresarial Vera Paredes. (2015). Perú
- Picón Gonzales, Jorge. (2011). Esan. Perú.
- Robles Moreno, Carmen del Pilar (2008) Pontificia Universidad Católica del Perú y UNMSM
- Sosa Salazar Rafael, Hueda Cuba Diego. (2015). Perú.
- Vejarano, Enrique. (2013). Sunat. Perú.

ANEXOS

ANEXO 1

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV) Y SU INFLUENCIA EN LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE EN LIMA METROPOLITANA, 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES INDICADOR	METODOLOGÍA
<p>Problema principal ¿Cómo el Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>a) ¿Cómo afectan las normas tributarias en la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje?</p> <p>b) ¿De qué manera el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en la capacitación del personal de las agencias de viaje?</p> <p>c) ¿Cómo la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV) ha sido afectada por la falta de capacidad económica de las agencias de viaje?</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia del Impuesto General a las Ventas (IGV) en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Conocer cómo afectan las normas tributarias en la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje.</p> <p>b) Determinar como el régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV) influye en la capacitación del personal de las agencias de viaje.</p> <p>c) Precisar de qué manera la capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV) ha sido afectada por la falta de capacidad económica de las agencias de viaje.</p>	<p>Hipótesis general Si se logra aplicar correctamente el Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces influirá favorablemente en la determinación de las comisiones de las agencias de viajes en Lima Metropolitana, 2016.</p> <p>Hipótesis específicos</p> <p>a) Si se logra aplicar con acierto las normas tributarias, entonces se determinará adecuadamente la liquidación de las comisiones de las agencias de viaje.</p> <p>b) Si se logra conocer la importancia del régimen tributario del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces influirá en la capacitación del personal de las agencias de viaje.</p> <p>c) Si se dispone de buena capacidad contributiva del Impuesto General a las Ventas (IGV), entonces ha sido influenciado por la óptima capacidad económica de las agencias de viaje.</p>	<p>Variable independiente X: Impuesto General a las Ventas (IGV)</p> <p>X1: Normas tributarias X2: Régimen tributario X3: Capacidad contributiva</p> <p>Variable dependiente Y: Comisiones de las agencias de viaje</p> <p>Indicadores</p> <p>Y1: Liquidación de las comisiones Y2: Personal capacitado Y3: Capacidad económica</p>	<p>1. Tipo de Investigación Aplicada</p> <p>2. Diseño Por objetivos</p> <p>3. Población N = 403</p> <p>4. Muestra La muestra estará conformada por 56 trabajadores hombres y mujeres.</p> <p>5. Técnicas de recolección de datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Análisis documental. - Revisión documental <p>6. Instrumentos de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ficha bibliográfica - Ficha de encuesta.

ANEXO 2

ANEXO N° 2 – Encuesta

Instrucciones:

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de importancia relacionados sobre el tema de investigación **“IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV) Y SU INFLUENCIA EN LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE EN LIMA METROPOLITANA, 2016”**. Al respecto se le pide que en las preguntas que continuaciones acompaña tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (x) con las opción que considere apropiada, se le recuerda que está técnica es anónima, se agradece su participación.

VARIABLE INDEPENDIENTE: IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)	
Indicador: Normas tributarias	
1	¿Cree usted que se debería regularizar los tributos omitidos en las Agencias de viaje de Lima Metropolitana?
	Totalmente de acuerdo ()
	De acuerdo ()
	En desacuerdo ()
2	¿Usted cree que el cumplimiento de tributos a quienes beneficia?
	Al Estado ()
	A la empresa ()
	Al empleado ()
3	¿Cree que las normas tributarias deben cumplirse cuando se realiza la liquidación de comisiones?
	Si ()
	No ()
	En parte ()

Indicador: Régimen Tributario		
4	¿Cree usted que el régimen tributario reduce la evasión del impuesto?	
	Si	()
	No	()
	En parte	()
5	¿La detracción y retención son tributos compensables que permite?	
	Deducir el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV)	()
	Compensar al Proveedor	()
	Compensar al cliente	()
6	¿La aplicación de la detracción reduce las deficiencias contables tanto a nivel empresarial y fiscal?	
	De acuerdo	()
	Desacuerdo	()
	Debería promover su importancia	()
Indicador: Capacidad contributiva		
7	¿Considera usted que la capacidad contributiva es afectada por la capacidad económica?	
	Si afecta	()
	No afecta	()
	Afecta en parte	()
8	¿Cree usted que la deuda a terceros afecta la capacidad contributiva?	
	Si	()
	No	()
	No opina	()
9	¿Usted cree que la falta de liquidez afecta la capacidad contributiva de la empresa?	
	Si	()

	No	()
	En parte	()
VARIABLE DEPENDIENTE: COMISIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJE		
Indicador: Liquidación de las comisiones		
10	¿A través de que formas de pago percibe sus comisiones?	
	Cheques	()
	Transferencias bancarias	()
	En efectivo	()
11	¿Usted está de acuerdo que la liquidación de comisiones le permite obtener un adecuado control administrativo?	
	Totalmente de acuerdo	()
	De acuerdo	()
	En desacuerdo	()
12	¿La liquidación de las comisiones le muestra veracidad o amerita?	
	Revisarlo	()
	Aceptan, posteriormente lo analizan	()
	Si muestran veracidad	()
Indicador: Personal capacitado		
13	¿El personal de su empresa está informado sobre temas tributarios?	
	Si	()
	No	()
	En parte	()
14	¿Si el personal de la empresa detecta en el informe comisiones por cobrar, a quien lo comunica?	

15	Al operador de servicio	()
	Al jefe inmediato	()
	Al Gerente de la empresa	()
	¿La agencia acepta los reportes del operador enviados para el cobro de comisiones?	
	Si	()
	No	()
	Deben analizarlo	()
	Indicador: Capacidad económica	
16	¿Si tiene la capacidad económica, entonces el cumplimiento de obligaciones de la empresa hacia?	
	Proveedores	()
	Inversiones para el desarrollo de la agencia de viaje	()
	Contratar personal para el desarrollo de la empresa	()
17	¿Cuál de las alternativas considera usted que no le permite a la empresa tener riesgos de inversión?	
	Poder expandirse comercialmente	()
	Mejorar la infraestructura e instalaciones	()
	Limita los proyectos de Inversión	()
18	¿Usted está de acuerdo que la empresa al ser evaluada económica y financiera, podrá obtener un préstamo para su expansión y desarrollo?	
	Totalmente de acuerdo	()
	De acuerdo	()
	En desacuerdo	()

ANEXO 3

REPORTE MENSUAL DE LA AGENCIA DE VIAJE

Anexo 3

Expresado en dólares americanos

FECHA VENTA	FACTURA COMISIÓN	PASAJERO	ITINERARIO	IMPORTE BOLETO AÉREO	COMISION DE LA AGENCIA	DEPOSITADO AL OPERADOR
01/09/2016	FT-0001-0002708	MAGAN/RICARDO	AQP-LIM-AQP	360.00	21.60	338.40
01/09/2016	FT-0001-0002708	GUILLEN/RUBEN	AQP-LIM-AQP	360.00	21.60	338.40
01/09/2016	FT-0001-0002708	PROTTO/JAVIER	LIM-PIU-LIM	450.00	27.00	423.00
01/09/2016	FT-0001-0002709	CANSECO/DARIO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
02/09/2017	FT-0001-0002710	PRADO/HAROLD	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
02/09/2016	FT-0001-0002710	JUAREZ/ZAMUEL	LIM-CUZ-LIM	600.00	48.00	552.00
02/09/2016	FT-0001-0002710	PALMA/HUGO	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
02/09/2016	FT-0001-0002710	DRAGO/MATHIAS	IQUI-LIM-IQUI	410.00	24.60	385.40
02/09/2016	FT-0001-0002710	ARENAS/JAIME	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
02/09/2016	FT-0001-0002711	YAÑEZ/RAMIRO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
03/09/2016	FT-0001-0002712	OBLITAS/MARCO	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
03/09/2016	FT-0001-0002713	TRIGOZO/ALBERT	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
03/09/2016	FT-0001-0002713	GARCIA/RONAL	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
03/09/2016	FT-0001-0002713	VELASQUEZ/RAMON	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
03/09/2016	FT-0001-0002713	WONG/CARLOS	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
04/09/2016	FT-0001-0002713	SARANGO/PETER	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
04/09/2016	FT-0001-0002714	MELLENDEZ/FRANCO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
04/09/2016	FT-0001-0002715	PINEDO/JACQUELINE	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
04/09/2016	FT-0001-0002716	PEÑA/FREDY	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	132.00	2,068.00
04/09/2016	FT-0001-0002716	AGUIRRE/JIMMY	LIM-CUZ-LIM	600.00	48.00	552.00
04/09/2016	FT-0001-0002716	SANTISTEBAN/ORLANDO	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
05/09/2016	FT-0001-0002717	GORRITI/TADEO	LIM-AMA-LIM	2,800.00	336.00	2,464.00
05/09/2016	FT-0001-0002718	PELAEZ/ROBERTO	AQP-LIM-AQP			

				360.00	21.60	338.40
05/09/2016	FT-0001-0002718	REYES/GILBERTO	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
05/09/2016	FT-0001-0002718	TORRES/WILFREDO	LIM-TAR-LIM	320.00	19.20	300.80
05/09/2016	FT-0001-0002719	VILLEGAS/ROGELIO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
05/09/2016	FT-0001-0002720	MAGALLANES/FRANCISCO	LIM-TUM-LIM	550.00	33.00	517.00
07/09/2016	FT-0001-0002721	ROJAS/JUAN	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
07/09/2016	FT-0001-0002722	MORAN/RUBI	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	132.00	2,068.00
07/09/2016	FT-0001-0002723	BENITES/ANSELMO	LIM-CHI-LIM	4,050.00	486.00	3,564.00
07/09/2016	FT-0001-0002724	FERNANDEZ/EDUARDO	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
07/09/2016	FT-0001-0002725	FIGUEROA/MELANIA	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
07/09/2016	FT-0001-0002725	BALLEN/ZACARIAS	LIM-TAR-LIM	320.00	19.20	300.80
08/09/2016	FT-0001-0002725	PANDO/JENNIFER	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
08/09/2016	FT-0001-0002726	URRUTIA/MIGUEL	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
08/09/2016	FT-0001-0002727	CONTRERAS/DAVID	LIM-IQU-LIM	410.00	24.60	385.40
08/09/2016	FT-0001-0002727	ROBLES/JULIO	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
08/09/2016	FT-0001-0002727	SALAS/PHILLIP	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
09/09/2016	FT-0001-0002727	NALVARTE/TERESA	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
09/09/2016	FT-0001-0002727	QUIROZ/PABLO	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
09/09/2016	FT-0001-0002727	BERMUDEZ/ANGEL	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
09/09/2016	FT-0001-0002727	GANOZA/ROSARIO	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
10/09/2016	FT-0001-0002728	FERNANDEZ/EDUARDO	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
10/09/2016	FT-0001-0002729	FIGUEROA/MELANIA	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
10/09/2016	FT-0001-0002729	BALLEN/ZACARIAS	LIM-TAR-LIM	320.00	19.20	300.80
10/09/2016	FT-0001-0002729	PANDO/JENNIFER	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
10/09/2016	FT-0001-0002730	URRUTIA/MIGUEL	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
10/09/2016	FT-0001-0002731	POZADA/RAUL	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
11/09/2016	FT-0001-0002732	URRUTIA/MIGUEL	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
11/09/2016	FT-0001-0002733	TORRES/ERNESTO	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00

11/09/2016	FT-0001-0002733	ORDINOLA/KATTY	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
11/09/2016	FT-0001-0002733	ALBERTI/PIERO	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
11/09/2016	FT-0001-0002733	HERNANDO/AARON	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
11/09/2016	FT-0001-0002733	SUAREZ/LILIANA	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
12/09/2016	FT-0001-0002733	VARGAS/CARLOS	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
12/09/2016	FT-0001-0002733	AMADO/FRANCK	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
12/09/2016	FT-0001-0002734	VILLALVA/MARIANA	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
12/09/2016	FT-0001-0002735	VALLADARES/CARMEN	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
12/09/2016	FT-0001-0002735	QUINTANILLA/EDER	LIM-TAR-LIM	320.00	19.20	300.80
14/09/2016	FT-0001-0002735	PANDO/IVAN	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
14/09/2016	FT-0001-0002736	UGARTE/DANIEL	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
14/09/2016	FT-0001-0002737	MUENTE/JIMENA	LIM-IQU-LIM	410.00	24.60	385.40
14/09/2016	FT-0001-0002737	VIDAL/OSCAR	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
14/09/2016	FT-0001-0002737	MEDINA/MARIA	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
14/09/2016	FT-0001-0002737	NAVARRO/TOMAS	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
14/09/2016	FT-0001-0002737	RUIZ/FABIAN	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
15/09/2016	FT-0001-0002737	ARIAS/FREDDY	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
15/09/2016	FT-0001-0002737	MALDONADO/LUIS	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
15/09/2016	FT-0001-0002738	BARRIOS/CINTHYA	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
15/09/2016	FT-0001-0002739	RAMOS/CRISTIAN	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
15/09/2016	FT-0001-0002740	RODRIGUEZ/JOSELUIS	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	132.00	2,068.00
15/09/2016	FT-0001-0002740	RODRIGUEZ/ROBERTO	LIM-CUZ-LIM	600.00	48.00	552.00
16/09/2016	FT-0001-0002740	RUIZ/ADAN	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
16/09/2016	FT-0001-0002741	FONSECA/CLAUDIO	LIM-AMA-LIM	2,800.00	336.00	2,464.00
16/09/2016	FT-0001-0002742	TORRES/FLORENCIO	AQP-LIM-AQP	360.00	21.60	338.40
16/09/2016	FT-0001-0002742	TORRES/ALBERTO	LIM-AQP-LIMA	400.00	24.00	376.00
16/09/2016	FT-0001-0002742	SALCEDO/KEVIN	LIM-PIU-LIM	450.00	27.00	423.00
16/09/2016	FT-0001-0002742	GARRIDO/CARLOS	TUM-LIM-TUM	720.00	43.20	676.80

17/09/2016	FT-0001-0002742	QUINTANA/EDWIN	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
17/09/2016	FT-0001-0002743	FLORES/GUILLERMO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
17/09/2016	FT-0001-0002744	GUTIERREZ/HECTOR	LIM-TUM-LIM	550.00	33.00	517.00
17/09/2016	FT-0001-0002744	LEON/WILLY	LIM-AQP-LIM	460.00	27.60	432.40
17/09/2016	FT-0001-0002744	SANCHEZ/PEDRO	IQUI-LIM-IQUI	410.00	24.60	385.40
17/09/2016	FT-0001-0002744	BELLIDO/LILIANA	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
19/09/2016	FT-0001-0002745	RIVERA/PAOLO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
19/09/2016	FT-0001-0002745	ZUMAETA/OSCAR	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
19/09/2016	FT-0001-0002746	PAREDES/BERNARDO	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
19/09/2016	FT-0001-0002746	DIAZ/JULIO	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
19/09/2016	FT-0001-0002746	ZEVALLS/MANUEL	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
20/09/2016	FT-0001-0002746	ALVAREZ/VICTOR	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
20/09/2016	FT-0001-0002747	NORIEGA/GUIDO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
20/09/2016	FT-0001-0002748	CASTELLARES/CARLA	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
20/09/2016	FT-0001-0002748	CAMACHO/SIXTO	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
20/09/2016	FT-0001-0002749	AVILA/PEDRO	LIM-CHI-LIM	4,050.00	486.00	3,564.00
20/09/2016	FT-0001-0002749	MORALES/HOMERO	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
20/09/2016	FT-0001-0002750	DOMINGUEZ/MARIA	LIM-IQU-LIM	380.00	22.80	357.20
21/09/2016	FT-0001-0002750	MENDEZ/RICARDO	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
21/09/2016	FT-0001-0002750	DOLORES/DIANA	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
21/09/2016	FT-0001-0002750	MANRIQUE/CINTHYA	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
21/09/2016	FT-0001-0002750	VALDEZ/TOMAS	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
21/09/2016	FT-0001-0002750	DEXTRE/ROCIO	LIM-TAR-LIM	320.00	19.20	300.80
21/09/2016	FT-0001-0002750	RIVAS/PIERO	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
21/09/2016	FT-0001-0002750	UGAZ/DANIEL	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
22/09/2016	FT-0001-0002751	ALARCON/BRYAN	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
22/09/2016	FT-0001-0002752	ANDRADE/CESAR	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
22/09/2016	FT-0001-0002753	RAMIREZ/RODOLFO	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00

22/09/2016	FT-0001-0002754	DAVILA/ANTONIO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
22/09/2016	FT-0001-0002755	AREVALO/HUMBERTO	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
22/09/2016	FT-0001-0002756	PAREJA/MARIO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
22/09/2016	FT-0001-0002757	GOMEZ/ENRIQUE	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
22/09/2016	FT-0001-0002758	PARODI/CECILIA	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
22/09/2016	FT-0001-0002759	GALARZA/LUIS	LIM-IQU-LIM	410.00	24.60	385.40
22/09/2016	FT-0001-0002760	SOLORZANO/HAROLD	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
22/09/2016	FT-0001-0002761	MARQUEZ/VICTORIA	LIM-CHI-LIM	4,050.00	486.00	3,564.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	MELLADO/ANGEL	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	ABARCA/ALEXANDER	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	BORDA/FELICIANO	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	CARRASCO/PETER	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	FLORES/FRANCO	LIM-PRIC-LIM	1,500.00	180.00	1,320.00
22/09/2016	FT-0001-0002762	RISCO/KARINA	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
22/09/2016	FT-0001-0002763	CESPEDES/NORA	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
24/09/2016	FT-0001-0002764	BUENDIA/ERNESTO	LIM-TUM-LIM	720.00	43.20	676.80
24/09/2016	FT-0001-0002764	GUEVARA/PIERRE	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
24/09/2016	FT-0001-0002764	GUILLEN/MARCO	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
24/09/2016	FT-0001-0002765	JULCA/GUIDO	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
24/09/2016	FT-0001-0002766	LECCA/FLORENCIO	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
24/09/2016	FT-0001-0002767	ZUMAETA/JESSICA	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
24/09/2016	FT-0001-0002768	TORRES/VICTOR	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
24/09/2016	FT-0001-0002769	MENDOZA/JOSE	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
24/09/2016	FT-0001-0002770	CASTILLO/MIGUEL	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
25/09/2016	FT-0001-0002771	ESPEJO/ANGEL	LIM-IQU-LIM	380.00	22.80	357.20
25/09/2016	FT-0001-0002771	BERRU/HANS	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
25/09/2016	FT-0001-0002771	TUDELA/URSULA	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
25/09/2016	FT-0001-0002771	MARTINS/MARIANA	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40

25/09/2016	FT-0001-0002771	ROMERO/CARLOS	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
25/09/2016	FT-0001-0002772	VARGAS/HUGO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
25/09/2016	FT-0001-0002773	PEÑARANDA/LUIS	LIM-IQU-LIM	410.00	24.60	385.40
25/09/2016	FT-0001-0002773	GALVEZ/JULIO	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
26/09/2016	FT-0001-0002774	SIERRA/WILFREDO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
26/09/2016	FT-0001-0002775	BARRAZA/EDGAR	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
26/09/2016	FT-0001-0002776	CHAVEZ/ZAMUEL	LIM-ESP-LIM	1,700.00	204.00	1,496.00
26/09/2016	FT-0001-0002776	MARTINEZ/BILLY	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
26/09/2016	FT-0001-0002776	LLANOS/BETTY	LIM-AQP-LIM	400.00	24.00	376.00
26/09/2016	FT-0001-0002776	LLOSA/CECILIA	LIM-TUM-LIM	720.00	43.20	676.80
26/09/2016	FT-0001-0002777	GALARZA/FABRICIO	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
26/09/2016	FT-0001-0002778	GALINDO/MERCEDES	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
27/09/2016	FT-0001-0002779	HERNANDEZ/PATRICIO	LIM-IQU-LIM	380.00	22.80	357.20
27/09/2016	FT-0001-0002779	JIMENEZ/VIOLETA	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
27/09/2016	FT-0001-0002779	DELGADO/TIMOTEO	LIM-IQU-LIM	380.00	22.80	357.20
27/09/2016	FT-0001-0002779	GALARRETA/FRANCISCO	LIM-COL-LIM	900.00	54.00	846.00
27/09/2016	FT-0001-0002779	HURTADO/BRYAN	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
27/09/2016	FT-0001-0002779	VIDAL/ROLDAN	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
27/09/2016	FT-0001-0002780	VIDAL/DARWIN	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
28/09/2016	FT-0001-0002781	VILLEGAS/FREDDY	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00
28/09/2016	FT-0001-0002782	GAVIRIA/LEONARDO	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
28/09/2016	FT-0001-0002783	LUQUE/INES	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
28/09/2016	FT-0001-0002784	ARAGON/ANGEL	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
28/09/2016	FT-0001-0002785	BUSTAMANTE/ALBERTO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
28/09/2016	FT-0001-0002786	OCHOA/MIGUEL	LIM-TUM-LIM	720.00	43.20	676.80
28/09/2016	FT-0001-0002786	VEGA/ENRIQUE	LIM-ARG-LIM	870.00	52.20	817.80
28/09/2016	FT-0001-0002786	MIYASHIRO/JAYRO	LIM-CAJ-LIM	380.00	22.80	357.20
28/09/2016	FT-0001-0002787	CAMARGO/ALEJANDRA	LIM-EEUU-LIM	2,200.00	264.00	1,936.00

29/09/2016	FT-0001-0002788	VILLALOBOS/MICHEL	LIM-SDOM-LIM	2,350.00	282.00	2,068.00
29/09/2016	FT-0001-0002789	GARAY/FELIPE	LIM-RUS-LIM	3,200.00	384.00	2,816.00
29/09/2016	FT-0001-0002790	CUCULIZA/JAIME	LIM-ALEM-LIM	2,850.00	342.00	2,508.00
29/09/2016	FT-0001-0002791	PLAZA/ROLANDO	LIM-JAP-LIM	4,500.00	540.00	3,960.00
29/09/2016	FT-0001-0002792	BELTRAN/ULISES	LIM-BRAS-LIM	810.00	48.60	761.40
30/09/2016	FT-0001-0002792	MANSILLA/EDILBERTO	LIM-CUZ-LIM	600.00	36.00	564.00
30/09/2016	FT-0001-0002793	CACERES/DOMINGO	LIM-FRA-LIM	2,100.00	252.00	1,848.00
30/09/2016	FT-0001-0002794	PATIÑO/MARIANO	LIM-IQU-LIM	410.00	24.60	385.40
30/09/2016	FT-0001-0002794	PEÑALOZA/FERNANDO	LIM-MEX-LIM	1,000.00	120.00	880.00
TOTAL				248,330.00	26,002.80	222,327.20

ANEXO 4

LIQUIDACIÓN DE LAS COMISIONES

Anexo 4

Fecha Venta	Fecha de Depósito	Comisión	Detracción	Retención	Fecha de pago
01/09/2016	10/09/2016	21.60		0.65	No realizado
01/09/2016	10/09/2016	21.60		0.65	No realizado
01/09/2016	10/09/2016	27.00		0.81	No realizado
01/09/2016	10/09/2016	252.00	25.20		No realizado
02/09/2017	10/09/2016	120.00		3.60	No realizado
02/09/2016	10/09/2016	48.00		1.44	No realizado
02/09/2016	10/09/2016	120.00		3.60	No realizado
02/09/2016	10/09/2016	24.60		0.74	No realizado
02/09/2016	10/09/2016	120.00		3.60	No realizado
02/09/2016	10/09/2016	282.00	28.20		No realizado
03/09/2016	10/09/2016	264.00	26.40		No realizado
03/09/2016	10/09/2016	204.00		6.12	No realizado
03/09/2016	10/09/2016	24.00		0.72	No realizado
03/09/2016	10/09/2016	36.00		1.08	No realizado
03/09/2016	10/09/2016	52.20		1.57	No realizado
04/09/2016	10/09/2016	48.60		1.46	No realizado
04/09/2016	10/09/2016	282.00	28.20		No realizado
04/09/2016	10/09/2016	342.00	34.20		No realizado
04/09/2016	10/09/2016	132.00		3.96	No realizado
04/09/2016	10/09/2016	48.00		1.44	No realizado
04/09/2016	10/09/2016	204.00		6.12	No realizado
05/09/2016	10/09/2016	336.00	33.60		No realizado
05/09/2016	10/09/2016	21.60		0.65	No realizado
05/09/2016	10/09/2016	22.80		0.68	No realizado
05/09/2016	10/09/2016	19.20		0.58	No realizado
05/09/2016	10/09/2016	252.00	25.20		No realizado
05/09/2016	10/09/2016	33.00		0.99	No realizado
07/09/2016	10/09/2016	282.00	28.20		No realizado
07/09/2016	10/09/2016	132.00		3.96	No realizado
07/09/2016	10/09/2016	486.00	48.60		No realizado
07/09/2016	10/09/2016	540.00	54.00		No realizado
07/09/2016	10/09/2016	22.80		0.68	No realizado
07/09/2016	10/09/2016	19.20		0.58	No realizado
08/09/2016	17/09/2016	54.00		1.62	No realizado
08/09/2016	17/09/2016	384.00	38.40		No realizado
08/09/2016	17/09/2016	24.60		0.74	No realizado
08/09/2016	17/09/2016	24.00		0.72	No realizado
08/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado

09/09/2016	17/09/2016	48.60		1.46	No realizado
09/09/2016	17/09/2016	36.00		1.08	No realizado
09/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado
09/09/2016	17/09/2016	48.60		1.46	No realizado
10/09/2016	17/09/2016	540.00	54.00		No realizado
10/09/2016	17/09/2016	22.80		0.68	No realizado
10/09/2016	17/09/2016	19.20		0.58	No realizado
10/09/2016	17/09/2016	54.00		1.62	No realizado
10/09/2016	17/09/2016	384.00	38.40		No realizado
10/09/2016	17/09/2016	54.00		1.62	No realizado
11/09/2016	17/09/2016	384.00	38.40		No realizado
11/09/2016	17/09/2016	24.00		0.72	No realizado
11/09/2016	17/09/2016	54.00		1.62	No realizado
11/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado
11/09/2016	17/09/2016	48.60		1.46	No realizado
11/09/2016	17/09/2016	36.00		1.08	No realizado
12/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado
12/09/2016	17/09/2016	48.60		1.46	No realizado
12/09/2016	17/09/2016	540.00	54.00		No realizado
12/09/2016	17/09/2016	22.80		0.68	No realizado
12/09/2016	17/09/2016	19.20		0.58	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	24.00		0.72	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	384.00	38.40		No realizado
14/09/2016	17/09/2016	24.60		0.74	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	54.00		1.62	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	24.00		0.72	No realizado
14/09/2016	17/09/2016	36.00		1.08	No realizado
15/09/2016	17/09/2016	52.20		1.57	No realizado
15/09/2016	17/09/2016	48.60		1.46	No realizado
15/09/2016	17/09/2016	282.00	28.20		No realizado
15/09/2016	17/09/2016	342.00	34.20		No realizado
15/09/2016	17/09/2016	132.00		3.96	No realizado
15/09/2016	17/09/2016	48.00		1.44	No realizado
16/09/2016	26/09/2016	204.00		6.12	No realizado
16/09/2016	26/09/2016	336.00	33.60		No realizado
16/09/2016	26/09/2016	21.60		0.65	No realizado
16/09/2016	26/09/2016	24.00		0.72	No realizado
16/09/2016	26/09/2016	27.00		0.81	No realizado
16/09/2016	26/09/2016	43.20		1.30	No realizado
17/09/2016	26/09/2016	36.00		1.08	No realizado
17/09/2016	26/09/2016	252.00	25.20		No realizado
17/09/2016	26/09/2016	33.00		0.99	No realizado
17/09/2016	26/09/2016	27.60		0.83	No realizado
17/09/2016	26/09/2016	24.60		0.74	No realizado

17/09/2016	26/09/2016	120.00		3.60	No realizado
19/09/2016	26/09/2016	282.00	28.20		No realizado
19/09/2016	26/09/2016	264.00	26.40		No realizado
19/09/2016	26/09/2016	204.00		6.12	No realizado
19/09/2016	26/09/2016	24.00		0.72	No realizado
19/09/2016	26/09/2016	24.00		0.72	No realizado
20/09/2016	26/09/2016	36.00		1.08	No realizado
20/09/2016	26/09/2016	252.00	25.20		No realizado
20/09/2016	26/09/2016	36.00		1.08	No realizado
20/09/2016	26/09/2016	120.00		3.60	No realizado
20/09/2016	26/09/2016	486.00	48.60		No realizado
20/09/2016	26/09/2016	540.00	54.00		No realizado
20/09/2016	26/09/2016	22.80		0.68	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	54.00		1.62	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	52.20		1.57	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	48.60		1.46	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	22.80		0.68	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	19.20		0.58	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	54.00		1.62	No realizado
21/09/2016	26/09/2016	120.00		3.60	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	282.00	28.20		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	264.00	26.40		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	36.00		1.08	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	252.00	25.20		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	264.00	26.40		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	282.00	28.20		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	342.00	34.20		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	384.00	38.40		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	24.60		0.74	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	540.00	54.00		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	486.00	48.60		No realizado
22/09/2016	26/09/2016	24.00		0.72	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	24.00		0.72	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	120.00		3.60	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	54.00		1.62	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	180.00		5.40	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	204.00		6.12	No realizado
22/09/2016	26/09/2016	252.00	25.20		No realizado
24/09/2016	26/09/2016	43.20		1.30	No realizado
24/09/2016	26/09/2016	52.20		1.57	No realizado
24/09/2016	26/09/2016	22.80		0.68	No realizado
24/09/2016	26/09/2016	264.00	26.40		No realizado
24/09/2016	26/09/2016	48.60		1.46	No realizado
24/09/2016	26/09/2016	282.00	28.20		No realizado
24/09/2016	26/09/2016	384.00	38.40		No realizado

24/09/2016	26/09/2016	342.00	34.20		No realizado
24/09/2016	26/09/2016	540.00	54.00		No realizado
25/09/2016	01/10/2016	22.80		0.68	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	54.00		1.62	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	52.20		1.57	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	48.60		1.46	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	36.00		1.08	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	252.00	25.20		No realizado
25/09/2016	01/10/2016	24.60		0.74	No realizado
25/09/2016	01/10/2016	120.00		3.60	No realizado
26/09/2016	01/10/2016	282.00	28.20		No realizado
26/09/2016	01/10/2016	264.00	26.40		No realizado
26/09/2016	01/10/2016	204.00		6.12	No realizado
26/09/2016	01/10/2016	24.00		0.72	No realizado
26/09/2016	01/10/2016	24.00		0.72	No realizado
26/09/2016	01/10/2016	43.20		1.30	No realizado
26/09/2016	01/10/2016	342.00	34.20		No realizado
26/09/2016	01/10/2016	540.00	54.00		No realizado
27/09/2016	01/10/2016	22.80		0.68	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	54.00		1.62	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	22.80		0.68	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	54.00		1.62	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	52.20		1.57	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	48.60		1.46	No realizado
27/09/2016	01/10/2016	252.00	25.20		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	264.00	26.40		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	282.00	28.20		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	342.00	34.20		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	384.00	38.40		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	252.00	25.20		No realizado
28/09/2016	01/10/2016	43.20		1.30	No realizado
28/09/2016	01/10/2016	52.20		1.57	No realizado
28/09/2016	01/10/2016	22.80		0.68	No realizado
28/09/2016	01/10/2016	264.00	26.40		No realizado
29/09/2016	01/10/2016	282.00	28.20		No realizado
29/09/2016	01/10/2016	384.00	38.40		No realizado
29/09/2016	01/10/2016	342.00	34.20		No realizado
29/09/2016	01/10/2016	540.00	54.00		No realizado
29/09/2016	01/10/2016	48.60		1.46	No realizado
30/09/2016	01/10/2016	36.00		1.08	No realizado
30/09/2016	01/10/2016	252.00	25.20		No realizado
30/09/2016	01/10/2016	24.60		0.74	No realizado
30/09/2016	01/10/2016	120.00		3.60	No realizado
TOTAL		26,002.80	1,965.00	190.58	